

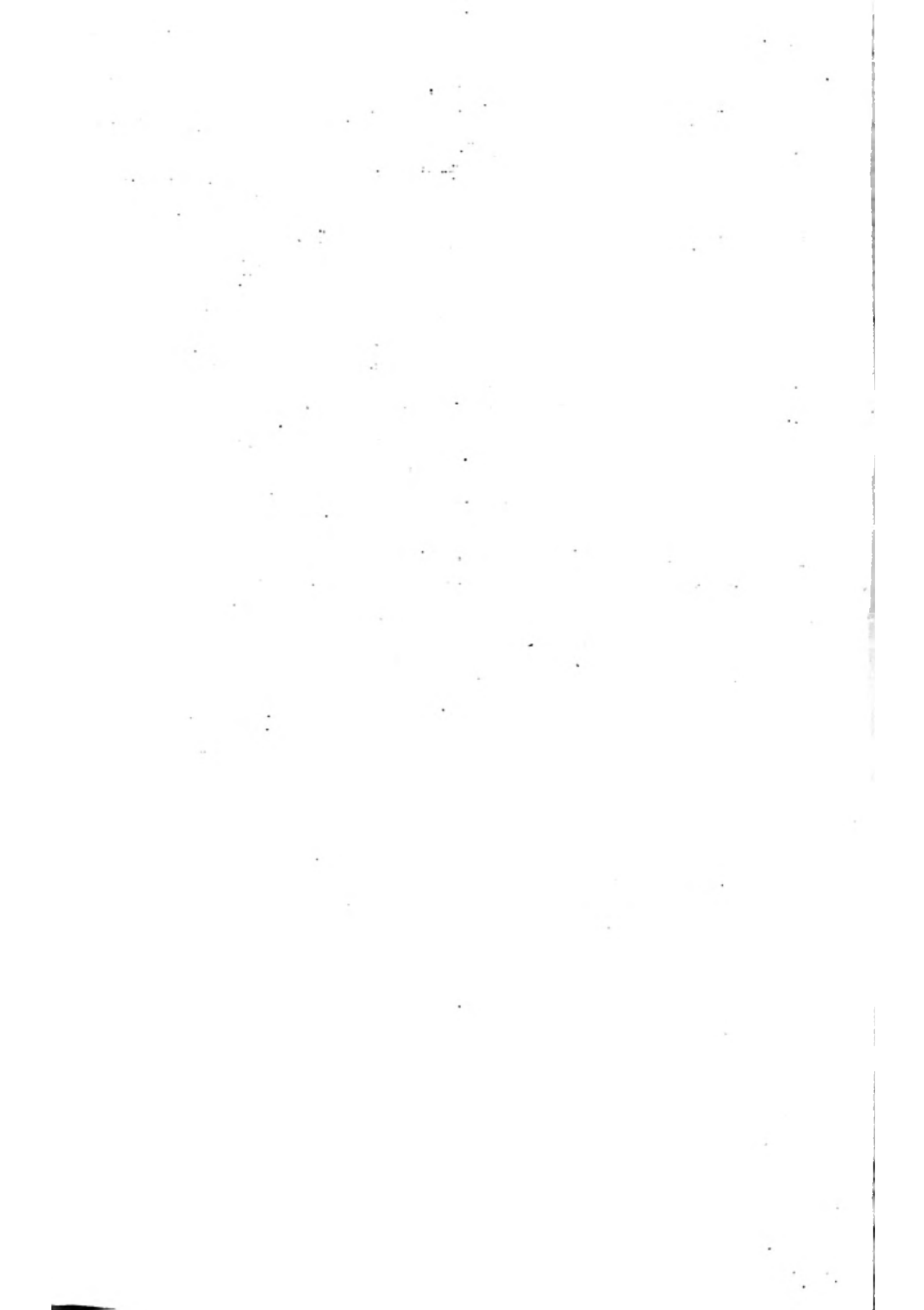
LA PERSISTENCIA ECONÓMICA DE LAS NACIONES

ALEXANDR BUZUEV

BIBLIOTECA DEL ESTUDIANTE



EDITORIAL PROGRESO



BIBLIOTECA DEL ESTUDIANTE

ALEXANDR BUZÚEV

**LA DESIGUALDAD
ECONÓMICA
DE LAS NACIONES**

Fundación Isidoro Abarca
OVIEDO

R. 3326



**EDITORIAL PROGRESO
MOSCÚ**

Traducido del ruso por Elena Glazátova

А. Бузюев

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО НАЦИЙ

На испанском языке

BIBLIOTECA DEL ESTUDIANTE

Consejo de redacción de la serie: F. Vólkov (redactor jefe), E. Gubski (redactor jefe adjunto), V. Afanásiev, Taufik Ibraguim, Zafar Imam, I. Kon, I. Krivoguz, A. Petrovski, Yu. Popov, Munis Reza, N. Romanovski, V. Tumánov, V. Vereschetin, A. Zdravomíslav, V. Zótov.

© Издательство «Прогресс», 1990

© Traducción al español Editorial Progreso, 1991

Impreso en la URSS

0604030000-031
Б ————— 114-91
014(01)-91

Introducción

El mundo contemporáneo se halla dividido en dos partes desiguales: un grupo relativamente poco numeroso que comprende a los países de elevado nivel de desarrollo económico y otro grupo que abarca a la inmensa mayoría de los Estados pobres y atrasados en lo económico.

La desigualdad económica de las naciones no es un capricho casual de la evolución histórica; se debe a numerosos y variados motivos de carácter objetivo y subjetivo, entre los cuales el lugar principal y determinante corresponde a los factores de orden socioeconómico.

El mecanismo, que asegura el desarrollo de la economía, no es igual en diversos Estados, si bien se pueden destacar en él varias regularidades comunes que se abren paso a través de toda la variedad de particularidades nacionales concretas. Las regularidades de esta índole tienen en cierta medida un carácter universal, aunque se manifiestan de modo diferente en los países capitalistas, los socialistas y en los en desarrollo. Su investigación es factible solo en unidad con un análisis histórico y lógico del progreso económico de la civilización humana. Sobre la base de este análisis pueden destacarse los factores más importantes que estimulan o frenan el desenvolvimiento económico de los distintos Estados o grupos de Estados.

El curso "Desigualdad económica de las naciones" se enseña en centros docentes superiores de muchos países de Asia, Africa y América Latina. Teniendo preferentemente un carácter teórico y no aplicado, este curso guarda íntima relación con asignaturas como "Teoría económica general", "Economía política", "Economía industrial", "Economía agraria" y varios cursos especializados, dedicados al estudio de problemas económicos concretos de los países en desarrollo, ocupando un lugar, diríase, "intermedio" entre los cursos

económicos teóricos generales y aplicados concretos que se enseñan en liceos y Universidades de los países en desarrollo.

El presente curso está dedicado a problemas cardinales de nuestra época como ¿A qué se debe la desigualdad económica de los Estados? ¿Cuál es el mecanismo de su mantenimiento en el mundo contemporáneo? ¿Se puede superar la desigualdad económica entre distintos grupos de países y cuál es la forma óptima de esta superación?

En la sección primera del presente manual se explica la teoría económica general, a partir de la cual pueden ser analizados los problemas de la desigualdad económica de los Estados, dedicándose atención central a la caracterización histórica del proceso de evolución mundial y a la explicación de las leyes económicas más importantes (del valor, de la demanda y la oferta, de la competencia), base de la ley de la desigualdad del desarrollo económico y social de los países en el contexto de la producción mercantil y, de ahí, de los factores internos y externos de atraso de varios Estados.

En otras secciones se estudian las posibilidades y vías de superación del atraso de los países en desarrollo: la industrialización y la reforma agraria, el ascenso del nivel técnico de la producción, la solución del problema de alimentos, el logro de una verdadera independencia económica y la aceleración general del ritmo de desenvolvimiento.

Al redactarse el presente manual, han sido tomados en cuenta los adelantos de la ciencia soviética en la metodología de enseñanza de las asignaturas sociales, así como la experiencia mundial. El manual puede ser utilizado en liceos y Universidades, clases prácticas, seminarios problémicos, para organizar discusiones y "mesas redondas" y para el estudio individual de problemas concernientes a la desigualdad económica de las naciones y las vías de su superación.

Para que el estudio de los problemas expuestos sea eficaz al máximo, creemos que conviene atenerse a varias reglas metodológicas.

I. Cuando el estudio es individual

Antes de empezar la lectura, procede conocer el sumario y la estructura del manual: de qué acápite, capítulos y secciones consta.

Creemos que no ha perdido su fuerza la verdad de que los libros son buenos para las personas que saben leerlos. Al estu-

diar el material, el alumno tiene que concentrarse al máximo para calar en la esencia de lo que lee, fijando la atención en los principales eslabones lógicos, las concatenaciones y los pasos de una idea a otra.

La etapa siguiente del trabajo individual consiste en hacer resúmenes, labor en la cual participa no solo la memoria visual, sino también la motora que, a juicio de psicólogos, es una de las formas más activas de la memoria. Los resúmenes permiten no solo comprender y asimilar mucho mejor los problemas que se estudian, sino también formar el hábito de apuntar en forma lacónica y concisa las ideas principales, desarrollan la capacidad para exposición literaria y para mejorar el lenguaje. Se recomienda hacer resúmenes sobre ciertos temas, para lo cual el estudiante debe saber bien el material estudiado y leer las publicaciones recomendadas.

II. Cuando el estudio es colectivo

Al enseñarse este curso en un liceo o una Universidad (en el marco de los seminarios y las clases prácticas), el resultado óptimo puede conseguirse solo si se aplican los métodos más activos de enseñanza: debates, juegos prácticos, modelación de situaciones económicas parecidas a reales, explicación de la esencia de fenómenos económicos sobre la base del método problémico de enseñanza.

El método de estudio de problemas concretos es uno de los métodos de reactivación máxima de la actividad cognoscitiva del estudiante y del desarrollo de su pensamiento. Este método consiste en primer lugar en crear en los seminarios situaciones de entrenamiento, basadas en la insuficiencia de los conocimientos asimilados antes y en la existencia de métodos de acción mental o práctica para resolver una nueva tarea surgida. La base psicofisiológica de cada situación relacionada con un problema concreto es la cuestión de “por qué” y la cuestión de “qué modo”, llamadas con frecuencia “reflejo de investigación”.

Conviene discutir tales situaciones problémicas mediante debates que permiten poner al desnudo los problemas más candentes e interesantes y trazar las vías de su solución. Para una buena organización de los debates hacen falta tres condiciones fundamentales, por lo menos: 1) conocer bien la asignatura de que se trate; 2) conocer la posición y los argumentos de los opositores; 3) no permitir la desviación del objeto de debate ni la confusión de conceptos. Para preparar la discu-

sión se recomienda reunir la información necesaria, pensar bien de antemano su propia intervención y trazar un plan de la misma, destacando las pruebas de peso de la posición que se va a defender.

Si el debate se organiza por debatir, cuando el objeto del mismo son cuestiones secundarias o que nada tienen que ver con el tema estudiado en un momento concreto, puede ocurrir que el debate no surta efecto positivo. Al organizar el debate puede aplicarse el método de casos, cuya esencia consiste en que se propone a sus participantes exponer su opinión, valorar cierto hecho, fenómeno, caso concreto y luego discutir la esencia del problema detalladamente, desde distintos ángulos.

El método problémico de enseñanza supone el empleo de toda clase de material didáctico, ya que los conceptos, las categorías y las conclusiones teóricas se asimilan mejor siempre y cuando estén afianzados con imágenes gráficas. Es justo el refrán que dice: "Más vale una vez ver que cien oír". Al emplearse cualquier material gráfico (gráficos, cuadros, esquemas, carteles, diapositivas, así como ordenadores electrónicos y otros medios técnicos) importa observar la medida. El uso excesivo de los mismos en las clases puede ser perjudicial, distraer la atención de los alumnos.

La principal regla metodológica es, naturalmente, no aceptar nada sin comprobar. Solo la búsqueda individual de la verdad, un análisis crítico de unos u otros postulados puede formar conocimientos y convicciones sólidos y permitirá defenderlos con éxito ante quien sea y cuando se quiera.

El autor agradece de antemano cualquier observación crítica y sugerencia.

Sección I

TEORIA DEL DESARROLLO: ORIGEN Y FUENTES PRINCIPALES DE DESIGUALDAD ECONOMICA EN EL MUNDO

Los problemas de la desigualdad económica de las naciones en el mundo atraen la sostenida atención de científicos, políticos y la opinión pública en todos los confines del globo terráqueo. Tienen no solo e incluso no tanto un enorme significado teórico como práctico para el destino vital de muchos centenares de millones de personas. Uno u otro modo concreto de su solución determinará en buena medida las particularidades del desarrollo progresivo de la civilización humana.

La trascendencia y la necesidad perentoria de investigar los problemas de la desigualdad económica de los países en el mundo condicionó la separación de la ciencia económica de un dominio relativamente nuevo de estudios que recibió el nombre de “economía del desarrollo”, la cual en su amplia interpretación se plantea aclarar:

1. Los orígenes y factores de mantenimiento en el presente de la desigualdad económica de las naciones en el mundo;
2. Las causas del “subdesarrollo” de unos países y del “alto grado de desarrollo” de otros;
3. Los métodos y las vías de superación del atraso económico y de liquidación, de este modo, de la desigualdad económica de las naciones, impulsando su desarrollo económico y social.

Capítulo 1

“ECONOMIA DEL DESARROLLO”: CARACTERIZACION GENERAL

La “economía del desarrollo” es una rama relativamente nueva de la ciencia económica que se formalizó orgánicamente solo después de la Segunda Guerra Mundial. Empezó en seguida a desarrollarse impetuosamente, a lo cual contribuyó el rápido crecimiento del número de Estados liberados de la dependencia colonial y semicolonial. La renacida conciencia política nacional de sus pueblos promovió a primer plano cuestiones que poco interesaban a los colonizadores: cómo superar el atraso y la dependencia respecto de los Estados capitalistas industrializados; cómo elevar el nivel del bienestar de sus pueblos y cómo alcanzar —con este fin— la aceleración de su progreso socioeconómico, técnico cultural.

El problema del desarrollo se ha convertido para los países independizados en uno de los problemas más importantes, si no en el más importante, tanto de la vida espiritual como material de sus pueblos.

§ 1. Concepciones básicas del desarrollo

CONCEPTO DE “DESIGUALDAD ECONOMICA DE LAS NACIONES”

Pese a la gran abundancia y variedad de concepciones del desarrollo, que con frecuencia se basan en los principios teóricos y metodológicos opuestos, que se niegan directamente y que, en su último análisis, llegan a conclusiones opuestas, todas ellas interpretan en términos más o menos iguales la categoría de la “desigualdad económica de las naciones”. Entre los teóricos no se registran muchas discrepancias en cuanto a la definición de la misma.

La “desigualdad económica de las naciones” es una diferencia sustancial en los niveles de desarrollo de los distintos

países y pueblos que supone el “atraso” económico de unos sobre el telón de fondo del “alto grado de desarrollo” de otros. La “desigualdad económica de las naciones” significa la existencia y la interconexión de dos polos: el “atraso” y el “alto grado de desarrollo”, cada uno de los cuales en el cerco económico contemporáneo no solo existe por sí solo, sino que ejerce una influencia directa y activa en su contrario.

El concepto de “atraso económico nacional” —uno de los conceptos clave para caracterizar la categoría de la “desigualdad económica de las naciones”— no tiene criterios absolutos. Cambia a medida del progreso histórico general de la civilización humana y puede ser captado solo al compararse con el concepto de “alto grado de desarrollo económico nacional”. Lo que ahora se define como “subdesarrollo”, hace uno o dos siglos era “alto grado de desarrollo”. Y viceversa, ya a mediados del siglo siguiente, el “alto grado de desarrollo” actual aparecerá como “subdesarrollo”. Por tanto, los conceptos de “atraso económico nacional” y “alto grado de desarrollo” reflejan el nivel de desarrollo de uno u otro país en un período histórico dado respecto de otros Estados. Si el “subdesarrollo económico” presupone que la economía nacional va a la zaga de las normas de “desarrollo” reconocidas universalmente en la actualidad, el “alto grado de desarrollo económico” significa que dichas normas ya han sido alcanzadas o incluso superadas.

El concepto de “economía atrasada, no desarrollada” tiene sentido solo en comparación con el concepto de “economía desarrollada”, de la cual aquélla se distingue por una serie de importantes rasgos característicos, los cuales se manifiestan en diferencias sustanciales:

1. En los volúmenes de producción y de renta nacional per cápita;

2. En los niveles de productividad social del trabajo, en la escala y el grado de eficacia del empleo de maquinaria, equipos y tecnologías modernos;

3. En los niveles de vida de la población: el consumo de bienes materiales y distintos servicios, el acceso a la instrucción y la cultura, el grado de “protección social”, etc.

Indicadores principales universalmente reconocidos, aunque no objetivos totalmente, de diferencia en los niveles de desarrollo de distintos países son los del “Producto Interno Bruto (PIB) por habitante” y de “renta nacional por habitante”. Amplias comparaciones entre países e históricas son factibles solo sobre la base de estos indicadores. El PIB mues-

tra la magnitud sumaria, y la renta nacional, la nueva magnitud de los bienes y servicios producidos en determinado período (más a menudo, en un año) sin dependencia de su valor social y las formas de distribución. Agregando la diversidad de valores de uso producidos para establecer una forma unificada de conmensuración, sus índices nacionales medios calculados por habitante permiten reflejar, aunque no en medida cabal, sino a grandes rasgos, el nivel alcanzado de desarrollo económico y el grado del bienestar de la población de un país. Al mismo tiempo, esos indicadores nacionales tienen deficiencias. En los distintos países son determinados según metodologías diferentes, no tienen dependencia lineal directa del bienestar de la población y pueden ofrecer un cuadro algo tergiversado de la realidad al calcularse convirtiendo una moneda nacional en otra. Debido a ello, complementariamente a estos indicadores, para comparar los niveles de desarrollo económico de Estados se emplean otros índices que caracterizan, entre otras cosas, la "calidad de la vida" o el "bienestar social".

En los países atrasados en lo económico, los indicadores del PIB y de renta nacional per cápita son bajos (en varios casos, el indicador de renta nacional por habitante no supera varios centenares de dólares anuales), apenas se utilizan los últimos progresos de la ciencia y la técnica, es bajo el nivel de instrucción general del grueso de la población y son insatisfactorias las condiciones materiales de su vida.

En muchos países de Africa, Asia y América Latina, la productividad del trabajo sigue siendo extraordinariamente baja y la tasa de su crecimiento es insignificante. Los ingresos de más de un tercio de la población de los Estados en desarrollo están por debajo del límite de "pobreza absoluta". Más de 500 millones de personas de los referidos países son desempleados o subempleados. A mediados de los años 80, más de 1.500 millones de personas del mundo sufrían inanición o pasaban hambre. Centenares de millones de personas no pueden satisfacer sus necesidades más elementales de agua potable limpia, vivienda, servicios de sanidad y la instrucción pública.

En los países industrializados el cuadro es opuesto. La producción de la renta nacional se calcula en miles de dólares (con frecuencia en muchos miles de dólares) por habitante; la industria y la agricultura se basan en el empleo de tecnologías altamente productivas; es elevado el nivel de consumo de alimentos y de otros medios vitales materiales.

En la actualidad, la diferencia de niveles de desarrollo

de los países “atrasados” y “desarrollados” es de 1:12 ó 13. En el futuro el estado de cosas podrá empeorar. En los próximos 50 años, de acuerdo con los pronósticos, la población de la Tierra se duplicará con creces. Si en este período, el PIB de los países en desarrollo crece 100%, el número de personas que viven en ellos en condiciones de absoluta pobreza, podrá aumentar hasta 1,5 ó 1,6 mil millones. La ayuda exterior de por sí no puede resolver los problemas del desenvolvimiento de dichos países. Y en muchos de ellos es, desgraciadamente, insuficiente la aspiración al progreso técnico-económico bajo la influencia de condiciones económicas, sociales, culturales y religiosas específicas: la escasez de recursos financieros y materiales, la baja instrucción general y calificación profesional de los grandes sectores de la población, la estrechez de los mercados internos, la explotación neocolonial, el miedo a la “influencia ajena” en las doctrinas de las religiones orientales y muchas otras cosas.

La miseria, la existencia semihambrienta de centenares de millones de personas en los países atrasados en lo económico y el desnivel que no se reduce, sino que crece, de su desenvolvimiento y el de los Estados industrializados provoca en el mundo creciente preocupación que se manifestó en el surgimiento de teorías que no solo explican las causas del subdesarrollo nacional de unos u otros países y de la desigualdad económica en el mundo, sino que proponen soluciones concretas del problema. Pretendiendo el papel de “recetas” en la actividad práctica de los Estados del Tercer Mundo, esas teorías hacen hincapié en el problema del desarrollo. Por eso, los modelos teóricos, que analizan los problemas del “atraso” y del “alto grado de desarrollo”, han recibido el nombre de “teorías del desarrollo”.

El concepto de “desarrollo” es el tercer componente principal de la categoría de la “desigualdad económica de las naciones”. El desarrollo une para formar un todo el “atraso” y el “alto grado de desarrollo”, transforma lo primero en lo segundo.

El “desarrollo económico” son los cambios irreversibles producidos en la economía que la hacen alcanzar un nivel más alto y son el resultado de la acción de las leyes económicas objetivas, pero que, al mismo tiempo, se encuentran bajo una fuerte influencia de factores políticos, jurídicos, ideológicos y otros de carácter extraeconómico.

El concepto de “desarrollo económico” incluye características tan importantes como:

— la irreversibilidad de los cambios económicos que deben revestir un carácter progresista que permite utilizar del modo más racional y con mayor eficacia la estructura productiva existente y perfeccionarla. Estos cambios suelen realizarse durante cierto período. No se puede convertir de golpe un país subdesarrollado en desarrollado. Sin embargo, esto no significa que dichos cambios deban tener solo un prolongado carácter evolutivo. Existiendo ciertas premisas, un país atrasado puede transformarse en un plazo histórico breve en desarrollado. El avance se produce bajo la influencia de las leyes económicas objetivas que no dependen de los deseos o el estado de ánimo subjetivos de ciertas personas o de un grupo de personas; pero, al mismo tiempo, el carácter objetivo del desarrollo económico no significa una sola variante de formas concretas de cambios. Por el contrario, bajo la incidencia de distintas combinaciones de factores extraeconómicos y particularidades nacionales de distintos países, su desarrollo económico toma formas variadas, encontrándose, en resumidas cuentas, bajo el impacto de las leyes económicas más importantes.

Partiendo del concepto, reconocido universalmente, de “desigualdad económica de las naciones” y de sus componentes, distintos grupos de economistas ofrecen una interpretación no univalente de las causas del subdesarrollo y de los métodos de su superación.

“TEORIAS DE LA MODERNIZACION”

Ya en los años 50 aparecieron en Occidente teorías especiales dedicadas a los problemas económicos de los países liberados del dominio colonial. Un grupo de concepciones al respecto más difundidas en aquel tiempo recibió el nombre de “teoría de la modernización”. Estas teorías se elaboraban, fundamentalmente, en los principales países capitalistas, pero se destinaban para su aplicación práctica en los Estados que en un pasado no lejano eran colonias o semicolonias.

La base teórica y metodológica de las “teorías de la modernización” son los criterios de científicos como Max Weber (1864-1920), sociólogo y economista alemán, Auguste Comte (1798-1857), filósofo francés, Herbert Spencer (1820-1903), filósofo inglés, etc. que explicaban desde distinta óptica los cambios sociales y económicos que condicionan el paso de la sociedad “tradicional” (en su esencia, feudal) a la “moderna” (es decir, capitalista), de “la poco dinámica”,

“conservadora”, a la “dinámica”, más productiva y organizada más racionalmente. En el siglo XX, sus puntos de vista estaban plasmados en las teorías de la “fase de crecimiento”, sobre cuya base teórica surgió la parte fundamental de las “teorías de la modernización”, las cuales en su versión más conocida están representadas por Walt Rostow, quien distingue en la evolución económica y social de toda región del mundo las cinco etapas siguientes: la sociedad tradicional, las condiciones previas al despegue (precondiciones), el despegue, el proceso hacia la madurez y la era de consumo en masa. Haciendo caso omiso de las relaciones socio-productivas, Rostow, como índices más importantes, que separan una sociedad de otra, utiliza ya el nivel de desarrollo de la técnica, ya la cuota de acumulación, ya el nivel de consumo. Considera, en el fondo, como “tradicional” la sociedad primitiva, la esclavista y la feudal. Cataloga entre las sociedades “de transición” las sociedades del período de transición del feudalismo al capitalismo y las sociedades que tienen lugar en la mayoría de los países en desarrollo. El análisis que se ofrece se basa en la experiencia de la revolución industrial y el desarrollo industrial subsiguiente en Inglaterra. Rostow opina que los países en desarrollo deberán repetir esta experiencia, si bien en formas distintas, pero que es idéntica en sus rasgos más importantes. Con este fin, los referidos países deben aplicar la política de estimulación de las inversiones y desarrollar en la sociedad el espíritu y los valores de la empresa privada. En su teoría, Rostow borra las diferencias de las épocas históricas universalmente reconocidas, menosprecia las diferencias cualitativas existentes entre el capitalismo y el socialismo, reduciendo todo el progreso social a la elevación del nivel técnico.

El futurólogo estadounidense, Alvir Toffler, da una interpretación “tecnocrática” de las “fases de crecimiento” de la civilización humana, algo diferente, pero similar en buena medida. En su opinión, la sociedad humana se desarrolla sobre la base del principio de las “tres olas”, el cual significa el paso de la “civilización agraria” (la primera ola que comenzó hace más de 10 mil años) a la “civilización industrial” (la segunda ola que abarca el período contemporáneo de la historia) y a la “civilización superindustrial”, el paso a la cual se ha apuntado en los países más industrializados. La última “ola” se basa en altas tecnologías, la información y nuevas formas de organización económica. La conclusión derivada de ello para los países en desarrollo es la misma: pa-

ra superar el atraso y la desigualdad económica en el mundo, tienen que imitar en un principio la civilización "industrial" y, luego, la civilización "superindustrial".

En esa plataforma teórica general basan sus concepciones los predicadores de las ideas de la "modernización": Talcott Parsons, Neil Smelser, Daniel Lerner, Everett Hagen, David McClelland, Seymour Lipset, James Coleman, Gunnar Myrdal, William Lewis, Albert Hirschman y otros.

Preside las teorías de dichos autores la idea disimulada o manifiesta de que por su atraso económico son responsables los propios pueblos de los países en desarrollo, de que la principal causa de su atraso radica en las particularidades del mecanismo económico nacional interno y que se puede superarlo solo mediante el crecimiento económico basado en el aprovechamiento de la experiencia de los países capitalistas desarrollados.

Los partidarios de las "teorías de la modernización" afirman que el principal factor de subdesarrollo de los países independizados y, por ende, de la desigualdad económica de las naciones en el mundo es la escasez de capital, la insuficiencia de ahorros, la estrechez del mercado interno y el bajo nivel de productividad del trabajo. Todo ello, tomado en conjunto, no permite crear impulsos internos suficientes para un crecimiento económico dinámico. La economía atrasada se encuentra en "estado cuasiestable", en el cual se aseguran solo medios mínimos de subsistencia para el grueso de la población. Sin un impulso o una serie de impulsos, que saquen la economía atrasada de tal estado, ella tiende a retornar a su estado inicial que puede yugular el crecimiento de los ingresos y reducir a la nada los resultados de las inversiones. Las condiciones para impulsos bastante fuertes pueden ser creadas mediante la acumulación acelerada del capital, la concentración de las inversiones en ciertas ramas y la máxima estimulación de su crecimiento o mediante la captación en masa del capital extranjero.

Para asegurar el desarrollo económico de los países atrasados, además de las modificaciones de carácter económico y el crecimiento de los ingresos por habitante, deben ser transformadas las instituciones sociales y las formas de conducta social. Así, el cambio ritual debe ser sustituido por el cambio a base de los factores económicos, la estructura de casta por la movilidad social, y la no división de las funciones económicas por la división del trabajo. Y todo ello debe ir acompañado por el desarrollo de la empresa privada.

Las variaciones en el marco del leitmotiv general de la "teoría de la modernización" pueden ser muy variadas.

Lerner, por ejemplo, centró la atención en la fundamentación del argumento de que los países en desarrollo (a diferencia de los Estados capitalistas desarrollados) dentro de sus propias estructuras económicas no pueden generar estímulos lo suficientemente poderosos del desarrollo económico acelerado. Lerner cree que dichos estímulos pueden ser aportados solo desde fuera. Pintó el siguiente cuadro del futuro desarrollo: el progreso de EE.UU. y Europa Occidental es trasladado a los países atrasados, los cuales, recibiendo y adaptando tecnologías occidentales y tomando como modelo instituciones, valores y estructuras sociales y económicas occidentales, seguirán el camino ya abierto por los capitalistas desarrollados. Lerner, como otros muchos adeptos de la "teoría de la modernización", negaba la interrelación entre el atraso de los países que recientemente se sacudieron el yugo colonial y el largo período de dominio colonial.

Lewis, economista inglés, autor de la "Teoría del desarrollo económico" consideraba que en el contexto del ascenso del movimiento de liberación nacional, de la creciente aspiración de las antiguas colonias y semicolonias a la independencia política y económica, deben ser revisados los anteriores asertos de los partidarios del colonialismo, así como los postulados teóricos de la época del dominio absoluto de los colonizadores. Lewis cree que los economistas occidentales tienen que tomar en cuenta que los países en desarrollo no desean ser eternamente proveedores de materias primas y consumidores de bienes de la industria transformadora de las antiguas metrópolis. Pero, al mismo tiempo, Lewis planteó la cuestión de si deben esos países tratar de superar el subdesarrollo económico y de si es efectivamente el crecimiento económico un objetivo social apetecido para ellos.

Lewis no da una respuesta unívoca a este interrogante. Por un lado, el crecimiento económico acelerado mediante el desarrollo capitalista implica serias dificultades y quebrantos: la entronización del espíritu de la codicia y de la mercachiflería, la hiperurbanización y nuevas contradicciones en la sociedad. Por lo tanto, no todos los sectores de la población de los países en desarrollo son partidarios de la política de crecimiento acelerado, prefiriendo las tradiciones de la sociedad estable.

Más, por otro lado, el crecimiento económico contribuye a acabar con el hambre, lleva a una mayor satisfacción de las

demandas materiales de la población y a cierta reducción de la diferencia de niveles de desarrollo de los países atrasados y los económicamente desarrollados. El crecimiento económico es estimulado por la aspiración a producir mayor cantidad de bienes y disminuir los gastos por unidad de producto (es decir, elevar la productividad del trabajo); es acompañado por el esfuerzo por economizar, el aumento de conocimientos y el incremento del capital per cápita. El análisis de los principales factores, que incentivan el crecimiento económico, es completado asimismo por la caracterización de la influencia en este crecimiento del sistema de valores, las supervivencias de casta, las religiones de Oriente. Como puede verse, Lewis adoptó una posición doble. Sin disuadir a los países en desarrollo de impulsar el crecimiento económico acelerado, subrayó, al mismo tiempo, que era difícil realizarlo y que era poco atractivo para una gran parte de la población. Lewis consideraba que si uno u otro país en desarrollo empieza a aplicar la política de crecimiento, ésta debe basarse en el desenvolvimiento capitalista, repitiendo, en sus rasgos principales, el camino recorrido por los Estados capitalistas industrializados.

Albert Hirschman, profesor de la Universidad de Yale, sostenía que a diferencia, por ejemplo, de Daniel Lerner, la economía atrasada puede desarrollarse a cuenta y debido a la acción de factores internos. En la teoría de Hirschman se manifiestan en un grado menor que en la mayoría de otros adeptos de las "teorías de la modernización", los ánimos derrotistas y la desconfianza en las capacidades creadoras de los pueblos de los países en desarrollo. Defendiendo la necesidad de la modernización capitalista de éstos para resolver sus problemas económicos y sociales esenciales, Hirschman fundamentó la posibilidad de potenciar por partes la economía atrasada. Creía que el crecimiento económico es factible no solo como resultado de inversiones simultáneas masivas en todos los sectores. Incluso en el contexto del desbalance y la falta de equilibrio general es posible el desarrollo económico: será desigual, afectará solo ciertas ramas y producciones, sin dejar de ser por eso desarrollo. La falta de estado general de equilibrio puede generar la aspiración a hacer inversiones a cuenta de recursos internos y llegar a ser factor de desarrollo acelerado. Hirschman elaboró la teoría del desequilibrio premeditado, de acuerdo con la cual como impulso hay que elegir ciertas ramas de la economía, las más convenientes desde el punto de vista de las particularidades nacionales y los intereses de la producción de un país concreto con tal de que los im-

pulsos del desarrollo de aquéllas pasen a otras esferas y dominios de la actividad económica. A juicio de Hirschman, la elección estratégica de puntos de crecimiento aminora la necesidad de intervención estatal en los procesos económicos y de inversiones considerables en medidas sociales.

Junto con la elaboración de la concepción del desarrollo interno a cuenta de la estimulación de ciertas ramas, seleccionadas especialmente, Hirschman propuso aprovechar activamente los factores externos de crecimiento. Así, consideraba conveniente liberalizar la importación de bienes, lo cual, según él, ejerce influencia benéfica en el desarrollo de la nación en el sentido de que surge objetivamente la necesidad de prestar ayuda a ciertas ramas industriales o ciertas producciones. Por consiguiente, se podrá imprimir a la economía un impulso complementario si a los artículos de importación les será abierto el camino al mercado interno.

Gunnar Myrdal, economista sueco, subrayó reiteradamente en sus trabajos que en los países en desarrollo se registran fuertes impulsos políticos y emocionales que recalcan la necesidad imperiosa de un rápido crecimiento económico. Myrdal opina que en el desarrollo de dichos países puede darse un salto en un plazo histórico breve, pero la condición necesaria para ello es la ayuda de los países más desarrollados. Myrdal considera que el problema fundamental de los países en desarrollo es la escasez de capital, el cual puede ser obtenido en cantidad suficiente de dos fuentes: las inversiones extranjeras y los programas de autoayuda, destinados a estimular ahorros considerables con un bajo nivel de consumo. Las divisas obtenidas deben invertirse principalmente en la adquisición de medios de producción. Los países en desarrollo, afirma Myrdal, deben aplicar una política sensata de crecimiento de la población acorde con el incremento de los recursos materiales, así como aprovechar los métodos de planificación para una interacción más racional en el país de los factores de producción.

Una de las ideas centrales es en Myrdal el problema de la contribución al desarrollo por parte de los países desarrollados en lo económico. El problema de la superación del atraso y de la desigualdad económica en el mundo es un problema no solo económico y político, sino también moral. En opinión de Myrdal, los países industrializados no deben prestar atención solo a su propio desenvolvimiento económico y construir el paraíso local nacional, sino que han de aumentar considerablemente la contribución al desarrollo de otras naciones.

A pesar de la gran diversidad de enfoques teóricos, instrumentos y conclusiones prácticas concretas, las "teorías de la modernización" burguesas, cristalizadas en los años 50 y 60, se caracterizaban por los siguientes rasgos comunes:

Relacionaban las causas del atraso y de la desigualdad económica en el mundo preferentemente con los factores del desarrollo nacional interno de los propios países atrasados en lo económico (véase más detalles en el §2 del capítulo 3).

En las recomendaciones prácticas, propuestas por dichas teorías, ejerció fuerte influencia la experiencia histórica de restablecimiento relativamente rápido de las estructuras económicas de los países capitalistas industrializados de Europa Occidental después de la Segunda Guerra Mundial y de desarrollo dinámico de los principales Estados capitalistas (hasta fines de los años 60), fruto de la revolución científico-técnica desplegada. Sin embargo, ya entonces estaba claro que el problema de la superación del atraso de los países recién descolonizados, por su esencia, se distinguía radicalmente del restablecimiento de la economía, destruida por la guerra, de varios países industrializados.

Todas esas teorías interpretaban el "desarrollo" en el sentido económico-tecnológico, principalmente, como "desarrollo industrial" que seguía el camino recorrido por los países occidentales, mientras que los cambios sociales eran considerados como elemento secundario, concomitante e inevitable del crecimiento general de la producción sobre la base de las relaciones de producción capitalistas.

Todas las teorías atribuían significado primordial a la industrialización y el desarrollo de la infraestructura (plantas energéticas, carreteras, puertos, transporte) que eran casi sinónimos de "desarrollo". Debido a ello, el papel especial se reservaba a la acumulación del capital. La aceleración del ritmo de acumulación del capital y el mejoramiento del índice "capital respecto al volumen del producto fabricado" eran considerados como elementos importantísimos que condicionaban la elevada tasa de crecimiento del PIB. Sin embargo, más tarde se aclaró que el incremento del capital, sumamente importante de por sí, no es el único factor esencial de crecimiento industrial y que el propio crecimiento industrial no es sinónimo de "desarrollo".

De las "teorías de la modernización" de los años 50 y 60 eran típicos el no reconocimiento o la consideración insuficiente de las posibilidades institucionales, gestonarias, de instrucción y profesionales de los dirigentes de la economía

y de la fuerza de trabajo de los países en desarrollo para asegurar una alta tasa de crecimiento económico.

— La aspiración a lograr la independencia económica, que tenían en cuenta los países independizados, se relacionaba en ellos preferentemente con la tarea de sustituir importaciones.

— Del total de “teorías de la modernización” de primera generación eran típicos el no reconocimiento del papel del colonialismo en el incremento de la desigualdad económica y el pesimismo en lo que se refiere a las posibilidades de reestructuración de las relaciones económicas internacionales sobre una base justa, equitativa.

— Los autores de las referidas teorías creían que la elevada tasa media de crecimiento de la producción industrial llevaría automáticamente o mediante las instituciones estatales a la elevación del bienestar y a la baja del nivel de pobreza en los países en desarrollo. Menospreciaban la tasa de incremento de la población y los problemas vinculados al “boom demográfico”.

— Las tareas del “desarrollo” se interpretaban en el sentido estrecho de la palabra, las más de las veces se reducían al volumen y a la tasa de crecimiento del Producto Nacional Bruto, abstrayéndose o considerando en una medida insignificante las tareas de la satisfacción de las “necesidades humanas básicas”, de la consecución de una gran igualdad social, la disminución de la pobreza y la garantía de la protección del entorno. No se planteaba el objetivo de dar solución a las “tareas no materiales”.

Los autores de las teorías de la modernización apreciaban de una manera demasiado limitada la contribución al “desarrollo” de los países del Tercer Mundo por parte de los Estados industrializados: solo como mecanismo de ayuda económica y técnica y no en el cuadro de los cambios de la política económica general, sobre todo, en los dominios monetario, comercial y agrícola y, en un plano más amplio, de la línea política exterior y diversas acciones políticas en el ámbito internacional.

Por último, todas las “teorías de la modernización” de los años 50 y 60 interpretaban el Tercer Mundo como un todo único y se consideraba que las tareas de superación del atraso, los métodos y formas de política económica eran iguales para todos los países en desarrollo.

Los postulados teóricos de los adeptos de las “teorías de la modernización” (si bien destacaron una serie de causas y

factores objetivos del subdesarrollo de los países liberados de la dependencia colonial y de la desigualdad económica en el mundo) adolecen de cierta unilateralidad que se expresa en la aspiración a enmascarar o abstraerse completamente del reconocimiento de la implacable explotación de los países del Tercer Mundo por los Estados capitalistas industrializados como una de las causas principales del atraso de aquéllos. Además, en esas teorías a menudo se ve una clara defensa de los intereses de las antiguas metrópolis. Por lo tanto, en los países en desarrollo, las "teorías de la modernización" con frecuencia son calificadas de instrumentos del neocolonialismo ideológico destinados a retener a sus pueblos en la órbita de su influencia económica. En dichas teorías hay, además, errores e insuficiencias puramente teóricos.

Es por eso que en una serie de países en desarrollo se difundieron teorías que interpretan el problema del atraso y de la desigualdad económica en el mundo desde posiciones distintas por principio.

TEORIAS DEL "ENFOQUE DEPENDENTISTA" Y CONCEPCIONES RADICALES DE IZQUIERDA

Las teorías de la "dependencia" o, mejor dicho, del "enfoque dependentista" comenzaron a configurarse un poco más tarde que las "concepciones de la modernización", obteniendo, no obstante, un amplio reconocimiento internacional ya en los años 60.

Uno de los fundadores de la nueva escuela del pensamiento económico en el dominio de los problemas del atraso económico y la desigualdad económica en el mundo es Raul Prebisch, economista argentino. Entre los representantes renombrados de esta escuela pueden catalogarse Andre Frank, Theotonio dos Santos, Ernesto Laclau, Roger Bartra, etc. En sus investigaciones, estos economistas trasladaron el centro de gravedad al estudio del fenómeno de "dependencia", intentando desentrañar el secreto de su relación con el "atraso" y la "desigualdad económica" en el mundo. Su análisis teórico llevó a la conclusión de que la causa más importante del "subdesarrollo" de unos países y del "alto grado de desarrollo" de otros es la división sumamente injusta del mundo en "centro desarrollado" y "periferia subdesarrollada", la cual depende y es explotada por aquél. Los países capitalistas industrializados se desarrollan y enriquecen a expensas de los Estados atrasados y el funciona-

miento de las estructuras económicas de éstos depende en buena medida de los primeros, reproduciendo el “subdesarrollo”. Para liberarse de la dependencia exterior, en su política de desenvolvimiento los países en desarrollo deben trasladar el acento principal del dominio exterior al interior, aplicando para ello reformas radicales en la agricultura, la industria, la imposición fiscal y en otras esferas, con el fin de extender el mercado interno y elevar el poder adquisitivo de la población, debilitar la dependencia de las importaciones y el capital extranjero.

De modo que las teorías del “enfoque dependentista” son un grupo de concepciones probatorias de que la dependencia imperialista es un factor determinante que pone su sello en todos los aspectos del desarrollo de los países liberados hace poco del dominio colonial, caracterizándose la dependencia como un indicio inalienable de su economía, motivo principal de su atraso, un foco original en que se reflejan todos los acontecimientos que tienen lugar en dichos países.

Las teorías del “enfoque dependentista” surgieron como reacción al escepticismo respecto a las “concepciones de la modernización”. Las teorías occidentales eurocentristas, que tratan de demostrar que los países en desarrollo han de completar inevitable y automáticamente la familia de Estados capitalistas industrializados después de realizada la modernización, divergían sustancialmente de las realidades en la periferia. La concepción del trasplante mecánico de la experiencia del “centro capitalista” a los países en desarrollo, defendida por los economistas occidentales en las “teorías de la modernización”, no correspondía a la necesidad de aquéllos de analizar la especificidad, las particularidades de su propio desarrollo, de definir sus diferencias de los procesos análogos producidos en los países capitalistas industrializados.

Las teorías del “enfoque dependentista” recorrieron en su desenvolvimiento varias etapas. ¿En qué dirección han evolucionado, pues?

Prebisch fue uno de los primeros economistas en plantear la cuestión del reducido valor práctico de las “teorías de la modernización” en lo que se refiere a la explicación de las causas del atraso de los países en desarrollo y a la fundamentación de recomendaciones concretas para superarlo. En la Comisión Económica de la ONU para América Latina Prebisch aglutinó en torno suyo un grupo de científicos

que posteriormente recibieron el nombre de "escuela de los desarrollistas". En su análisis de los problemas económicos, estos hombres de ciencia aplicaron preferentemente la metodología del estructuralismo.

El estructuralismo significa un enfoque del objeto de estudio que presupone: 1) la aclaración del sistema de sus vínculos externos y 2) la reconstrucción de la estructura interior del objeto. El estructuralismo lo suelen utilizar como método fundamental de investigación disciplinas científicas concretas y como cualquier metodología concreta, aquél tiene determinados límites de aplicación.

Criticando todos los aspectos de la "teoría de la modernización", los desarrollistas fundamentaron los postulados básicos de la concepción del "enfoque dependientista". Utilizaron ampliamente en su análisis categorías sociológicas generales como "modo de producción", "tipos de relaciones sociales", "alianzas y conflictos clasistas de grupo", etc., lo cual permitió, naturalmente, ampliar y profundizar la idea científica de los procesos producidos en los países en desarrollo. Su importante mérito teórico es el estudio de los problemas del atraso y de la desigualdad económica en el mundo en el contexto histórico, en particular, considerando el papel que desempeñó el colonialismo. Ciertas variedades de teorías del "enfoque dependientista" tenían en los desarrollistas una marcada orientación anticolonial, antimperialista.

Prebisch y sus adeptos caracterizaron a los países en desarrollo como periferia que, a diferencia del centro, no era una estructura que se organizaba por sí misma y recibía impulsos para el desarrollo desde el exterior. Las estructuras y vínculos específicos de la periferia se habían formado en la época colonial y desde entonces el factor externo, el "complemento externo" en forma de afluencia de tecnologías occidentales, capitales extranjeros y de determinada masa de mercancías se han convertido en condición indispensable del funcionamiento de la economía de los países atrasados. También las relaciones de dependencia de la periferia respecto del centro se reproducen a través del "complemento externo".

El centro hace que la periferia desempeñe el papel de "aldea mundial" es decir, que suministre al mercado mundial materias primas y productos de la agricultura tropical. El desenvolvimiento de esta "aldea" es función de la acumulación capitalista en el centro y depende del movimiento

del capital mundial. De ahí se derivan lógicamente tres conclusiones básicas:

1. El desarrollo del capitalismo en la periferia tiene un carácter dependiente y no puede realizarse sin contar con el complemento externo.

2. El desarrollo de este tipo reviste un carácter dual y se caracteriza por el desbalance, la desproporcionalidad, la extrema desigualdad y por la reproducción ampliada de las contradicciones económicas y sociales.

3. La explotación de la periferia por el centro mediante el intercambio no equivalente y otros procedimientos genera el deterioro de las condiciones de vida de los sectores pobres de la población, el incremento relativamente lento de la renta per cápita en comparación con la tasa de crecimiento de la población, el sobrante absoluto de recursos laborales, la desproporcionalidad regional y sectorial, la especialización productiva y de exportación demasiado estrecha en la mayoría de los países en desarrollo y la creciente marginalización económica y social de la población.

Las teorías, elaboradas más tarde, en el marco del "enfoque dependientista", manteniendo su independencia anterior respecto de las concepciones occidentales del desarrollo, se completaron con una serie de nuevos postulados fundamentales, que en su forma concentrada se reducen a la conclusión de que como resultado de serios cambios operados en el desarrollo del capitalismo mundial se formó el "capitalismo transnacional". La dependencia de los países en desarrollo empezó a analizarse en el contexto del funcionamiento de un macrosistema único —el "capitalismo transnacional mundial"—, lo cual permitió profundizar en el análisis de la naturaleza antagónica y las formas concretas de su manifestación en las relaciones entre el centro y la periferia. Los partidarios de la concepción del "capitalismo transnacional" pusieron en sus trabajos serio acento en la investigación de la naturaleza y del papel de las corporaciones y los bancos transnacionales, caracterizándolos como fuerza hegemónica del mercado mundial, que ha convertido el capitalismo contemporáneo en "transnacional". Los países en desarrollo son interpretados como sociedad del "capitalismo dependiente". La "dependencia" es el principal rasgo de su economía, rasgo que no tiende a debilitarse, sino, por el contrario, se acentúa.

En la situación actual surgen nuevas condiciones de dependencia que la hacen aún más dura que en el pasado. En-

tre otras, esas condiciones son: el crecimiento de la deuda financiera y la extensión del "neocolonialismo tecnológico", la expansión sin precedentes de las corporaciones transnacionales en los países en desarrollo, etc. Los teóricos de las concepciones del "capitalismo transnacional", que reconocen la posibilidad de avance de estos países en el marco de la "dependencia" y de cierto mejoramiento de su situación económica, consideran, sin embargo, que este "desarrollo" tiene sus límites y un carácter reflejado en cualquier caso: la situación económica en la periferia está en dependencia directa de la coyuntura en el centro capitalista. El crecimiento económico en el contexto del "capitalismo transnacional" no permite suprimir la dependencia de la periferia del centro. A juicio de los partidarios de las teorías modernas del "enfoque dependientista", el carácter dependiente del desarrollo de los países liberados puede ser superado, si bien este proceso no será automático, sino que requerirá una serie de transformaciones internas y externas, a saber:

- el establecimiento de un Nuevo Orden Económico Internacional;

- la realización de un programa de autarquía colectiva de los países en desarrollo;

- la garantía de cambios progresistas en la economía, en la esfera social y en la política de los propios países independizados, cambios que en una serie de casos significan orientación al socialismo.

Los criterios de los economistas radicales de izquierda occidentales en su análisis económico se aproximan a las teorías del "enfoque dependientista" que unen concepciones de diverso matiz político. Estos economistas, que dicen ser neomarxistas, renuncian con frecuencia en sus investigaciones a las principales ideas del marxismo, conservando solo la terminología marxista. Así, Paul Baran, uno de los representantes más conocidos de la escuela económica radical de izquierda, trató de demostrar en sus trabajos que el imperialismo contemporáneo de hecho obstruye el desenvolvimiento del capitalismo en los países en desarrollo, sacando de ellos recursos financieros y matando la industria local en competencia desigual. Como resultado de ello, en los referidos países se registra la estagnación del desarrollo en una fase que media entre el feudalismo y el capitalismo. El imperialismo crea la situación crónica de permanente subdesarrollo del Tercer Mundo. Un numeroso grupo de economistas radicales de izquierda se atienen a puntos de vista análogos.

~~Semejante teoría simplifica algo el cuadro real del desarrollo de los países independizados. Es cierto y bien fundamentado el aserto del carácter absolutamente injusto de las relaciones entre los países atrasados y los Estados capitalistas industrializados. Pero esto no significa en modo alguno que el desarrollo económico de los primeros se estanque. Por el contrario, una vez conquistada la independencia política, ese desarrollo recibe nuevos estímulos, se modifican las relaciones precapitalistas y, en muchos casos, tiene lugar un impetuoso desarrollo (y no la estagnación) del capitalismo nacional.~~

EL PUNTO DE VISTA MARXISTA

A pesar de la gran variedad de enfoques de los problemas de superación del atraso económico y la desigualdad económica en el mundo propugnados por economistas marxistas, en sus teorías se pueden destacar una serie de aspectos comunes.

Primero, su base metodológica de partida es la ley de la correspondencia de las relaciones de producción al nivel y el carácter de las fuerzas productivas.

Se reconoce que las fuerzas productivas son un factor esencialísimo del crecimiento económico y el principal índice del nivel del desarrollo económico.

Las fuerzas productivas comprenden:

— Los objetos de trabajo son todas aquellas cosas a las cuales se dirige el trabajo del hombre. Parte de los objetos de trabajo los proporciona al hombre la naturaleza, pero la mayoría de ellos se crean con el trabajo. Los objetos, en cuya producción se ha invertido trabajo, son materias primas, productos semielaborados. En la actualidad, se crean y se utilizan ampliamente objetos de trabajo que no existen en la naturaleza: materiales con propiedades programadas (refractarios, muy sólidos, etc.). En dependencia de cómo son los objetos de trabajo, en la historia de la humanidad se destacan épocas enteras: la edad de piedra, la de bronce, la de hierro; nuestra época se llama edad de polímeros.

— Los medios de trabajo son todas aquellas cosas mediante las cuales el hombre opera sobre los objetos de trabajo y los modifica. Las épocas económicas se distinguen no por cómo son los objetos de trabajo y qué es lo que produce el hombre, sino ante todo por cómo se fabrican, con qué medios de trabajo. Entre los medios de trabajo un pa-

pel decisivo lo desempeñan los instrumentos de trabajo, o sea, las cosas que operan directamente sobre los materiales (máquinas, máquinas herramienta, distintos mecanismos y equipos). El desarrollo de los instrumentos de trabajo es uno de los indicadores más importantes del progreso técnico y económico. El conjunto de medios y objetos de trabajo, aprovechados en el proceso de producción de bienes materiales, constituye los medios de producción.

— Los hombres que poseen experiencia de producción y hábitos de trabajo. Sin medios de producción es imposible el proceso de trabajo que tampoco es factible sin el hombre. En el proceso de producción, los hombres, su fuerza de trabajo deben unirse con los medios de producción. Factor decisivo de cualquier producción es el hombre, su fuerza de trabajo. Por lo tanto, uno de los índices del progreso económico es el grado de desarrollo de la fuerza de trabajo: las dotes físicas e intelectuales de los trabajadores, sus conocimientos y hábitos profesionales.

— Los medios de producción y los hombres que los ponen en movimiento, tomados en conjunto, son las *fuerzas productivas* de la sociedad. Existen solo como fuerzas productivas sociales y son el factor más móvil y revolucionario del crecimiento económico.

Las fuerzas productivas mediatizan la actitud de los hombres hacia la naturaleza con el fin de adaptarla a la satisfacción de las necesidades humanas. Operando sobre la naturaleza en el proceso de producción, los hombres entablan inevitablemente y sin dependencia de su voluntad determinadas relaciones entre sí. El hombre vive y trabaja en la sociedad. La producción de un individuo aislado es un caso rarísimo. La producción de Robinsones es un absurdo como lo es el desarrollo de un lenguaje sin los hombres que lo usen. Los bienes materiales no son producidos por una persona aislada, sino por colectivos de personas.

Determinados vínculos y relaciones entre los hombres en el proceso de producción, en el marco de los cuales existen y se desarrollan las fuerzas productivas, han recibido el nombre de relaciones de producción.

Si las relaciones de producción corresponden al nivel y al carácter del desarrollo de las fuerzas productivas, ejercen influencia estimuladora en el crecimiento económico; si no corresponden, lo frenan: bajan la tasa de crecimiento y alteran el carácter del desarrollo. En algunos casos, esta falta de correspondencia entre las relaciones de producción y

1 las fuerzas productivas puede estancar el crecimiento de éstas. En tal caso el crecimiento económico puede ser asegurado solo eliminando las relaciones de producción viejas y sustituyéndolas por otras nuevas que correspondan al nivel del desarrollo de las fuerzas productivas.

El enfoque del estudio de los problemas del desarrollo económico desde el punto de vista de la unidad de las fuerzas productivas y las relaciones de producción parece más fundamentado que su reducción como hace, por ejemplo, Rostow, al problema del desenvolvimiento de un solo elemento de las fuerzas productivas como la maquinaria.

Segundo, los economistas marxistas reconocen necesario que al estudiarse el crecimiento económico se considere en su conjunto la interacción de todos los elementos fundamentales del proceso de reproducción: la producción, el intercambio, la distribución y el consumo, sin rehusar el análisis ni minimizar el papel de cada uno de estos elementos, pues representan diversas esferas de la actividad económica de los hombres, esferas que están estrechamente relacionadas entre sí y mutuamente condicionadas.

En el crecimiento económico un papel determinante lo juega la producción como tal, pues sin ésta no hay objeto para la distribución, intercambio y consumo. Es la producción la que determina, en resumidas cuentas, la escala del consumo y muchas de las particularidades esenciales del proceso de intercambio y distribución de los bienes producidos y los servicios.

La producción prevalece sobre el consumo, su antípoda. Esta primacía consiste ante todo en que la producción crea una cosa real para el consumo y sin esta cosa el consumo no es factible. El incremento de la producción conduce al incremento del consumo. Además, genera nuevas demandas de diferentes productos, impulsando los cambios en la estructura del consumo. Al mismo tiempo, solo el consumo hace necesaria la producción, ya que sin él la producción no tiene sentido. Las necesidades nuevas, pero no satisfechas, implican la ampliación de la producción. Añádase a ello que parte del propio consumo —el consumo productivo— es, a la vez, el proceso de producción directa. La producción y el consumo de productos son el punto de partida y final de la producción social, constituyendo la distribución y el intercambio eslabones de enlace entre ellos.

La distribución es el “reverso” de la producción. Viene determinada por el carácter de la producción. Por ejem-

plo, si la producción es capitalista, la distribución de los bienes materiales se realiza de modo que la parte fundamental de los bienes materiales producidos va a parar a la clase de los capitalistas. Si la producción es socialista, la principal tarea de la distribución es la elevación del bienestar de los trabajadores, su desarrollo integral. Si el crecimiento económico en un país en desarrollo se realiza sobre una base capitalista, la distribución de sus resultados se realizará en una forma extremadamente desigual, lo cual quita la posibilidad de superar en este país la desigualdad económica, dificulta seriamente, incluso en condiciones más favorables del progreso económico, la lucha contra la pobreza de los grandes sectores de la población y puede, en definitiva, bajar la tasa de crecimiento debido al poder adquisitivo insuficiente de la población.

El intercambio es una parte constitutiva del proceso de reproducción. Puede representar el intercambio de actividades o de resultados de las mismas. En el contexto actual, la principal forma de intercambio es el intercambio de mercancías. Si el intercambio es inadecuado a la producción, con frecuencia frena el crecimiento de ésta. Para acelerar el crecimiento de la producción, el sistema de relaciones monetario-mercantiles en el mercado debe ser puesto en correspondencia con sus necesidades.

Las relaciones en que los trabajadores se encuentran respecto de la producción, la distribución, el intercambio y el consumo de bienes materiales forman un sistema íntegro que da a la reproducción ampliada cierta forma social e influye directamente en la tasa y las direcciones del crecimiento económico. El eslabón que los une para formar un todo único son las relaciones de propiedad de los medios de producción. El carácter de todos los elementos del proceso de reproducción depende de a quién pertenecen y en manos de quién se encuentran los medios de producción. Por cuanto dichas relaciones tienen un carácter de relaciones patrimoniales, por tanto se hallan vinculadas irrompiblemente a la propiedad de los medios de producción y a los productos del trabajo creados con éstos. Si los medios de producción son propiedad social, todos los miembros de la sociedad están interesados en su máximo crecimiento, puesto que esto es la base de la elevación permanente de su nivel de vida. Pero si son propiedad de los capitalistas, en este caso se entablan inevitablemente relaciones de explotación: los capitalistas aprovechan los medios de producción para explotar a

los hombres privados de éstos. Y ello da al proceso de superación, en los países en desarrollo, del atraso económico y al crecimiento económico en su conjunto un carácter social interno contradictorio, realizándose dicho proceso a expensas de privaciones considerables de los grandes sectores de la población trabajadora.

Tercero, a todas las concepciones del desarrollo económico propugnadas por los economistas marxistas les es inherente una marcada orientación social. Puede ser reconocido como óptimo solo un crecimiento económico que va acompañado del mejoramiento de la situación socioeconómica de la mayoría de la población del país y de la elevación del nivel de su vida material y cultural.

Cuarto, todos los marxistas consideran que la causa del atraso y de la desigualdad económica en el mundo es todo un conjunto de variados factores de orden interno y externo que vienen condicionados no solo por la explotación sistemática y en gran escala de los países en desarrollo por el Occidente capitalista, sino también por la propia naturaleza de las relaciones que descansan sobre la propiedad privada y tienen formas variadas, y por la estructura general no desarrollada, preferentemente atrasada de las fuerzas productivas en los Estados en desarrollo.

Quinto, el nudo de las contradicciones precapitalistas, capitalistas y económicas exteriores, típico de los países en desarrollo, puede ser desatado solo mediante transformaciones de un doble tipo —internas y externas— que compaginen una activa lucha antimperialista por establecer el Nuevo Orden Económico Internacional y los cambios internos democráticos radicales. Los marxistas estiman que en una serie de casos, los países en desarrollo, incluso sin recorrer el ciclo completo del desenvolvimiento capitalista, pueden plantearse realmente la construcción en el futuro de la sociedad socialista, tomando rumbo de orientación socialista.

Las teorías del “atraso” de la “desigualdad económica” y del “desarrollo”, cristalizadas sobre una determinada base teórica en el período que media entre los años 50 y la primera mitad de los 70, posteriormente evolucionaron en cierta medida en comparación con sus variantes y modelos primarios. Influían unas en otras y se enriquecían mutuamente con logros y hallazgos teóricos. Al propio tiempo, la división, formada anteriormente, en concepciones prooccidentales, que reflejan los intereses del centro capitalista, y de-

mocráticas progresistas se expresa nítidamente también en las modificaciones modernas de las teorías del desarrollismo.

§ 2. Modificaciones modernas de las teorías del desarrollismo

Los economistas de los propios países en desarrollo han hecho un aporte notable a la formación de modificaciones contemporáneas de las teorías del desarrollismo. El surgimiento de estas modificaciones estuvo relacionado en buena medida con la insatisfacción con las recetas de los economistas burgueses absolutizando las posibilidades del libre juego de las fuerzas de mercado en el aseguramiento del desarrollo. Los resultados del empleo de dichas recetas en varios países en desarrollo fueron desalentadores por no permitir superar la pobreza masiva de la población de los países del Tercer Mundo ni la desigualdad económica de las naciones.

Las nuevas modificaciones de las teorías básicas del desarrollo consideran en un grado mucho mayor la situación real y las necesidades prioritarias de los países en desarrollo. ¿Cuáles fueron las vertientes en que se realizaban las investigaciones teóricas en este dominio? ¿Qué elementos nuevos fueron aportados a éstas en los años 70 y 80?

Ante todo, en las modificaciones contemporáneas de las teorías del desarrollismo se traza una divisoria entre los distintos grupos de países del Tercer Mundo y se señala la no admisión de la unificación absoluta del enfoque del análisis de los problemas de estos países, por cuanto en el contexto actual las diferencias entre los distintos Estados en desarrollo pueden ser tan notables como las diferencias entre éstos y los países industrializados.

Ahora se presta una atención mucho mayor que antes a la satisfacción de necesidades básicas de la parte más pobre de la población del globo terráqueo como las de alimentos, de agua potable limpia, vivienda, la asistencia médica y la instrucción. Para que la cosa progrese hace falta no solo cambiar sustancialmente el sistema de distribución de los ingresos, sino reorientar también sustancialmente los valores en la propia producción. En los países en desarrollo debe ser, en primer lugar, aumentada considerablemente la producción de bienes de primera necesidad (especialmente, de alimentos) y, a la vez, incrementado el poder adquisitivo de

la población y reestructurados en forma cardinal el sistema de imposición fiscal y el de distribución social de toda clase de servicios (escuelas, hospitales, etc.) con tal de que su parte cada vez mayor corresponda a los sectores más desfavorecidos de la población. Por cuanto la mayoría de la población vive en los países en desarrollo en el campo, por tanto tiene importancia primordial el crecimiento de la producción agropecuaria. El incremento de ésta no solo permitirá atenuar el problema de los víveres para la población, sino también podrá crear un mercado en permanente expansión para bienes industriales y mejorar la situación económica de la población rural.

Para estimular la producción agrícola se debe prestar ayuda estatal a los productores en forma de créditos, toda clase de información necesaria para la producción agrícola, la ayuda en el suministro de energía y combustible, abonos químicos, semillas, en la organización de un sistema mejorado de comercialización de productos.

El desarrollo industrial de los países independizados debe basarse preferentemente en "tecnologías eficaces que requieren mucha inversión de trabajo" y permiten ahorrar los medios de producción y emplear, a la vez, una gran cantidad de obreros poco/semicalificados.

El proceso de desenvolvimiento debe abarcar simultáneamente tanto la economía como la esfera social (ayuda a los desempleados, pensiones y otros tipos de prestaciones sociales, la creación de un sistema ramificado y eficaz de educación y sanidad pública).

Todos estos aspectos fundamentalmente nuevos caracterizan el paso a una etapa cualitativamente nueva del estudio de los problemas del atraso y el desarrollo. La concepción, fundamentada por ellos, significa, en primer lugar, la renuncia a la tarea de asegurar el incremento del PIB, medido con método tradicional, como importantísimo objetivo de la estrategia de desarrollo y su aprovechamiento como único criterio de la apreciación de los logros o los fracasos de la política socioeconómica de uno u otro país en desarrollo. Las dimensiones del PIB y la tasa de su crecimiento no son indicadores lo suficientemente objetivos para permitir caracterizar de modo veraz el estado de cosas en cuanto al nivel de vida de la población, su empleo y otros varios índices importantísimos del desenvolvimiento socioeconómico general. En una serie de países en desarrollo, a la vez que aumenta considerablemente la tasa de crecimien-

to del PIB, se incrementa el número de desempleados totales o subempleados. Además, este crecimiento en dichos países es acompañado a menudo de una desproporción cada vez más profunda en la distribución de la renta nacional y, en ocasiones, no solo de un incremento relativo, sino también absoluto de la pobreza o incluso de un mayor empobrecimiento de sectores considerables de la población. Añádase a ello que en la mayoría de los casos, registrándose una elevada tasa de crecimiento del PIB, se mantiene o, incluso, aumenta la dependencia respecto del capital extranjero, apropiándose de buena parte de sus resultados las corporaciones y los bancos transnacionales de los principales Estados capitalistas. Es por esto que no son los índices de crecimiento económico, medido con métodos tradicionales, sino los del "nivel de pobreza" y del sistema de distribución de la renta los que se sitúan en primer plano en muchas concepciones contemporáneas de la "estrategia de desarrollo".

Por supuesto, no todas las teorías conocidas actualmente reconocen en igual grado la necesidad de reconsiderar los puntos de vista anteriores en dirección a la consideración máxima de los aspectos sociales de los problemas del desarrollo. Es más. Algunas de ellas, igual que antes, defienden la necesidad de mantener a cualquier precio la mayor tasa posible de crecimiento. Figuran entre ellas, en particular, las teorías que condicionan la estrategia de "elevada tasa de crecimiento y de redistribución automática". Entre las modificaciones actuales de las teorías del desarrollismo se puede destacar varios grupos de concepciones.

LA ESTRATEGIA DE "ELEVADA TASA DE CRECIMIENTO Y DE REDISTRIBUCION AUTOMATICA"

Las "concepciones de la modernización" tradicionales ejercieron fuerte influencia en la fundamentación teórica de las "estrategias de elevada tasa de crecimiento". Sus partidarios consideran que la principal tarea del desarrollo es asegurar una alta tasa de crecimiento, gracias a lo cual se elevará de modo automático o semiautomático (a través o sin la participación del Estado) el nivel de vida de la población y se suprimirá la pobreza.

La premisa de la posibilidad de la distribución automática de los "frutos del crecimiento" es injusta, por cuanto, como demuestra la práctica, a las capas pobres de la población, por regla general, les corresponde la parte siempre

~~decreciente de la renta nacional. Y los gobiernos de los países, que asientan su actuación sobre los principios de "elevada tasa de crecimiento y de redistribución automática" no se plantean la tarea de redistribuir activamente la renta,~~ considerando que, al cabo de cierto tiempo, en el contexto del desarrollo intensivo aquélla debe producirse por sí sola. Ver su principal cometido en mantener las condiciones favorables para asegurar una alta tasa de crecimiento. Debido a ello, la política económica y social de los gobiernos de tales Estados sigue expresando principalmente los intereses de los sectores ricos, lo cual se manifiesta del modo más nítido en la política fiscal, la estructura y los métodos de aprovechamiento de las inversiones estatales, en las leyes y toda clase de decretos normativos, en los derechos y las libertades sociales limitados de la población. Por otra parte, en una serie de Estados en desarrollo, en virtud de motivos sociales y políticos concretos, del alineamiento de fuerzas de clase configurado, los gobiernos no quieren ni pueden aplicar una activa política de redistribución.

Los motivos de por qué los gobiernos de ciertos países en desarrollo no aplican una activa política de redistribución pueden revestir un carácter técnico-administrativo y político. Así, por ejemplo, las correspondientes organizaciones gubernamentales pueden no poseer experiencia, conocimientos o poder administrativo suficientes para ello. Desde los puntos de vista técnico y administrativo resulta mucho más difícil cumplir los programas sociales que permiten elevar el nivel de vida de los sectores pobres de la población agraria, es decir, de la mayoría del pueblo, que los programas análogos en las grandes poblaciones. Los sistemas fiscales de muchos países en desarrollo también son muy ineficaces. Los gobiernos de dichos países con frecuencia no tienen suficiente poder administrativo para realizar cambios radicales en la política de redistribución por falta de apoyo político adecuado. Representantes de las clases acomodadas, contra los cuales están orientadas las medidas de redistribución, sustentan en esos países posiciones dominantes no solo en los partidos políticos y las organizaciones influyentes, sino también en el propio aparato administrativo estatal. Debido a ello, las medidas de redistribución son poco eficaces. Así, en una serie de países en desarrollo, que siguen la vía capitalista de desenvolvimiento, rige el sistema de impuesto progresivo, de acuerdo con el cual las personas con elevados ingresos deben pagar altos impuestos. Sin embargo,

son pocas las personas que los pagan enteros, por cuanto el propio aparato fiscal es controlado por las clases ricas.

La falta de una activa política gubernamental de redistribución puede ser resultado de la filosofía económica dominante del gobierno. Así, el empleo de modelos occidentales de desarrollo económico conduce a la utilización de tecnologías de los países capitalistas industrializados. Los bienes de consumo, producidos según dichos modelos, se destinan para cubrir las demandas acordes con el poder adquisitivo de aquellos sectores de la población de los países en desarrollo cuyos ingresos superan considerablemente el nivel medio de los mismos. En opinión de los partidarios de la concepción de la "alta tasa de crecimiento y de redistribución automática", la necesidad de desarrollar las ramas que se basan en dichas tecnologías y la expansión de los mercados locales para sus productos en los países en desarrollo, exigen una distribución desproporcional, desigual de la renta nacional. Los adeptos de dicha concepción sostienen que la creciente desigualdad de los ingresos es una consecuencia inevitable de la utilización por los países en desarrollo de tecnologías modernas, cuyo empleo se considera, a su vez, como parte inalienable de la estrategia de "elevada tasa de crecimiento" en el contexto de falta de "tecnologías alternativas eficaces". Así pues, la estrategia de "elevada tasa de crecimiento", que se aplica en una serie de países en desarrollo, estipula un amplio aprovechamiento de tecnologías de los Estados capitalistas industrializados e implica el crecimiento de la desigualdad en los ingresos, contribuye al enriquecimiento de los sectores limitados de la población que detentan el poder político real. Es por eso que dichos sectores no están interesados en ninguna otra política y se empeñan en impedir la elaboración y la puesta en práctica de medidas "antielitistas".

Semejante estrategia de desenvolvimiento orienta a los Estados en desarrollo a abrazar la senda del crecimiento de las relaciones de producción capitalistas en su economía e implica serias privaciones de carácter económico y social para la mayor parte de la población.

Parte de los economistas, estando de acuerdo con algunos planteamientos de la "estrategia de elevada tasa de crecimiento y de redistribución automática", sustentan posiciones algo diferentes (en comparación con la variante "pura" de dicha estrategia). Entre este sector de los economistas figuran los científicos que aceptan las conclusiones de los

modelos de desarrollo, propuestos por un grupo de expertos de la ONU encabezados por Wassily Leontief. Dicho grupo confeccionó varios modelos de desarrollo económico mundial hasta el año 2000 inclusive. Dos de ellos en su forma sintetizada se insertan en la tabla que sigue a continuación:

Modelos hipotéticos de desarrollo económico mundial

	Modelos	Países industrializados	Países en desarrollo
Tasa de incremento (en %) del producto bruto	I	4,5	6,0
	II	3,6	6,9
de la población	I	1,0	2,5
	II	0,6	2,0
del producto bruto per cápita	I	3,5	3,5
	II	3,0	4,9
Diferencia de ingresos en el año 2000	I	12 : 1	
	II	7 : 1	

El primer guión se funda sobre la extrapolación hacia el año 2000 de tasas concretas de crecimiento del Producto Nacional Bruto en los países en desarrollo, establecidas por la Estrategia Internacional de Desarrollo (elaborada en el marco de la ONU) y sobre la extrapolación de las tasas históricas a largo plazo en los países industrializados. El segundo guión se basa en la premisa de una disminución sustancial de la diferencia de volúmenes del producto bruto per cápita entre los países industrializados y los en desarrollo, para lo cual es necesario asegurar tasas mucho más elevadas de crecimiento en éstos últimos en comparación con las establecidas inicialmente por la Estrategia Internacional de Desarrollo. Con la tasa media anual de un 7%, los países en desarrollo pueden reducir casi a la mitad hacia fines del siglo corriente la diferencia de ingresos, medidos por la relación del Producto Nacional Bruto per cápita. La alta tasa de crecimiento es, a juicio del grupo Leontief, una importantísima tarea del desarrollo en los Estados recién liberados del dominio colonial.

¿Cuáles son las principales conclusiones de la investigación llevada a cabo por el grupo Leontief?

En forma sucinta, éstas pueden ser formuladas como sigue:

1) La tasa de crecimiento fáctica del PNB en los países en desarrollo es insuficiente para que comience a reducirse la diferencia de ingresos entre los Estados industrializados y los en desarrollo. Esta tasa debe ser mucho más elevada para que la desigualdad económica de las naciones en el mundo empiece a disminuir a un ritmo más o menos notable en un futuro histórico próximo.

2) El desarrollo acelerado requiere una elevada tasa de crecimiento de la producción industrial, con la particularidad de que la industria pesada debe desarrollarse más rápidamente que la industria transformadora en su conjunto.

3) El desenvolvimiento acelerado de los países en desarrollo es posible solo si el peso relativo de las inversiones equivale a 30 ó 35% y, en algunos casos, a 40% de su producto bruto. Los recursos de inversión externos aun siendo importantes, tienen, con todo, una importancia secundaria en comparación con las fuentes internas.

4) El progreso industrial acelerado debe ir acompañado de la toma de medidas encaminadas a dar solución al agudo problema de la alimentación de la población en rápido crecimiento de los países en desarrollo, lo cual requiere el cultivo de grandes áreas de tierra, duplicar e incluso triplicar la productividad de la agricultura.

El grupo Leontief, enfatizando el significado que la alta tasa de crecimiento económico tiene para el desarrollo, se ciñe solo parcialmente al criterio del carácter automático de la redistribución de sus frutos, e incluso en una serie de casos, apoya activamente la necesidad de cambios radicales. Dicho grupo considera que los cotos fundamentales al progreso acelerado en los países en desarrollo son factores de carácter político, social e institucional. Para asegurar el desarrollo acelerado, son necesarias dos condiciones generales: modificaciones internas cardinales y cambios notables en el Orden Económico Mundial. El desarrollo acelerado, que conduce a la reducción de la desigualdad económica en el mundo, puede alcanzarse solo compaginando las dos condiciones. Sin embargo, la trascendencia de las modificaciones internas en dicho proceso es, con todo, mayor que la de los cambios externos. Tales cambios pueden, en opinión

del grupo Leontief, reclamar medidas decididas de política económica en materia de imposición tributaria, otorgamiento de créditos y reforzamiento del papel de las inversiones estatales y del sector público en las esferas de la producción y la infraestructura. Para hacer que esta política sea más eficaz, son necesarias medidas que lleven a una distribución más equitativa de la renta, y la aplicación de esta política debe ir acompañada de importantes reformas sociales e institucionales.

El acento social de este género en la concepción de la "estrategia de desarrollo" del grupo Leontief la distingue en buena medida de la mayoría de las teorías contemporáneas de la "alta tasa de crecimiento y de redistribución automática".

De alternativa a las referidas concepciones pueden servir las teorías denominadas convencionalmente "estrategia de redistribución activa a través del crecimiento económico", la cual es elaborada también en sus distintas modificaciones por un numeroso grupo de economistas.

LA ESTRATEGIA DE "REDISTRIBUCION ACTIVA A TRAVES DEL CRECIMIENTO ECONOMICO"

Esta estrategia de desarrollo, igual que la política de "alta tasa de crecimiento y de redistribución automática", recalca la necesidad de asegurar un crecimiento económico dinámico y estable y de aplicar enérgicas medidas para este fin. Sin embargo, el propio carácter de estas medidas y su orientación social se distinguen fuertemente por muchos parámetros. Dicha estrategia contempla la compaginación de la redistribución de la renta nacional a través del sistema progresista de imposición fiscal y la de los activos reales, los medios de producción, sin lo cual aquélla en muchos casos resulta poco eficaz. La política de dinámica redistribución de los activos incluye la realización de una reforma agraria radical, una creciente estatización de la producción industrial y una reforma radical de las instituciones sociales y económicas estatales que dé a los sectores pobres de la población un acceso mucho mayor a los créditos y las tecnologías, a la instrucción y la sanidad pública. La redistribución sustancial en favor de las capas pobres de los activos en el país significa, en rigor, en el plano económico y social, revolución y por lo tanto enfrenta la resistencia organizada de aquellos sectores de la población que se beneficiaban con

el sistema de desigualdad económica que existía anteriormente.

Las posibilidades de los gobiernos de los países en desarrollo, que desean aplicar la política de dinámica redistribución de los activos, dependen de muchos factores de carácter tecnológico, político, etc. Como medida primaria, dichos gobiernos pueden, por ejemplo, aprovechar el mecanismo fiscal, prestando atención en su política de redistribución de la renta nacional al perfeccionamiento del sistema tributario, así como desarrollando con intensidad el sistema de sanidad pública, educación y asistencia social a las capas pobres de la población. Por otra parte, la política económica gubernamental puede estar orientada a quitar parte de los ingresos complementarios, creados en el proceso del desarrollo industrial, a los sectores ricos de la población y transferirlos a las capas pobres en forma de recursos de inversión a fin de que la redistribución dé a dichas capas una fuente permanente de ingresos y no un aumento temporal de su consumo. Si semejante política se lleva a cabo durante un tiempo prolongado, puede cambiar notablemente también la distribución de los activos en el país. Dicha política, a diferencia de la de "alta tasa de crecimiento y de redistribución automática" lleva, en el fondo, a una tasa más alta de crecimiento de los ingresos de los sectores pobres de la población en comparación con los privilegiados. En lo sucesivo, conforme se irán dando premisas económicas, sociales y políticas, el Gobierno del país en desarrollo de que se trate podrá aplicar medidas más radicales en la esfera de redistribución y cambio de la estructura económica en su conjunto. La realización de dichas medidas significa que en su desarrollo el país abraza la senda de orientación socialista.

A pesar de que la "estrategia de redistribución activa a través del crecimiento económico" en ciertos casos puede disminuir algo la tasa de crecimiento económico, medida de modo tradicional, por estar vinculada a la reorientación de parte de los beneficios de las grandes empresas, que emplean tecnologías contemporáneas, preferentemente a la producción en pequeñas series o incluso artesanal, de menor productividad del trabajo y menor volumen de la producción, en una perspectiva a largo plazo se justifica económicamente por contribuir en mayor grado a satisfacer las necesidades primordiales de los pueblos de los países en desarrollo, permitiendo, a la vez, poner en acción factores de crecimiento fundamentalmente nuevos.

Si la “estrategia de elevada tasa de crecimiento y de redistribución automática” no puede resolver la tarea de superar la pobreza y la miseria, asegurar una distribución más equitativa de la renta nacional y es acompañada de una mayor contaminación del medio ambiente, el agotamiento acelerado de los recursos no renovables y la acentuación de la desigualdad social, la “estrategia de redistribución activa a través del crecimiento económico” supedita el desarrollo a tareas como la garantía a la población de un país de mayores ingresos, una cantidad suficiente de alimentos y agua limpia, el mejoramiento del sistema de instrucción y sanidad pública, la garantía del trabajo y de la vivienda, así como el cumplimiento de tareas no materiales como el derecho a determinar por su cuenta el lugar en la vida, la posibilidad real de participar en la toma de decisiones que influyan directamente en su vida, las libertades políticas, etc. Muchas de estas tareas pueden ser cumplidas no tanto asegurando una alta tasa de crecimiento económico como con otros medios. Pero la propia industrialización en los países en desarrollo en la etapa inicial, por lo visto, debe orientarse preferentemente a las necesidades básicas de la población y las correspondientes tecnologías eficaces que requieran mucha inversión de trabajo.

Entre las teorías de la “estrategia de tasa de crecimiento y de distribución automática” y de la “estrategia de redistribución activa a través del crecimiento económico” median teorías que, en su análisis, aparte de factores económicos, incluyen factores sociológicos, ecológicos y culturales. Una de estas teorías es la concepción del “valor económico-ecológico”, propuesta por Orio Giarini.

TEORIA DEL “VALOR ECONOMICO-ECOLOGICO”

Giarini considera que las teorías de la “estrategia de desarrollo” existentes no pueden ofrecer recomendaciones prácticas eficaces para la solución de los problemas de los Estados en desarrollo por considerar en un grado reducido muchos de los factores ecológicos, sociológicos y culturales. Con el fin de crear el mayor volumen posible de bienes para la población del globo terráqueo recomiendan incrementar la tasa de crecimiento del PNB. Sin embargo, en una serie de casos, a juicio de Giarini, el crecimiento económico no lleva al incremento efectivo de la riqueza y el bienestar. Es

más. Puede tener por resultado su reducción neta y el surgimiento de situaciones cuando con gastos crecientes el país irá recibiendo cada vez menos bienes materiales. Para determinar la influencia real del crecimiento de la producción en la riqueza social, Giarini promovió la teoría del "valor económico-ecológico" (o del "valor de utilización"), referente tanto a las mercancías adquiridas con dinero como a los bienes gratuitos, lo cual permite incluir en el concepto de riqueza el conjunto de sus componentes de mercados y de extramercado. El "valor de utilización" no se orienta al incremento de la cantidad de bienes producidos y la velocidad del proceso de transformación de materiales, sino al período de tiempo, durante el cual un producto o un servicio concreto puede ser utilizado. El "valor de utilización" recoge no solo el valor "agregado", sino también el "descontado", condicionado por la influencia negativa de la producción principalmente en los sistemas ecológicos: por la contaminación del agua, el aire y el suelo y el aumento de los residuos industriales. El "valor de utilización" es el índice de utilidad de los bienes y servicios en el período de su uso sin dependencia de si se pagan o no. A este concepto va unido estrechamente el de "riqueza real", definida por Giarini como conjunto de bienes naturales, biológicos y creados artificialmente por los hombres y que están a disposición de éstos. El "bienestar real" es determinado por el grado de aprovechamiento de la "riqueza real". "La riqueza real" comprende elementos naturales como la tierra, el agua, el aire, los minerales y otros materiales naturales, los elementos biológicos, así como los códigos y la información genética cada vez más complejos, elementos culturales (la lengua, la agricultura, toda clase de tecnologías, la industria, conocimientos humanos, el capital).

La evaluación de la "riqueza real" y del "bienestar real" a partir del "valor de utilización" tiene un marcado carácter subjetivista, ya que no viene determinada por factores objetivos, sino depende de apreciaciones culturales, morales, éticas y otras evaluaciones concretas y preferencias de los pueblos de los distintos países y regiones del globo terráqueo. Así, el "bienestar real" no es igual para las naciones en desarrollo y los países capitalistas industrializados. Esto hace a Giarini sacar la conclusión acerca de la diferencia de vías de producción en ellos de "valores económicos reales"; la industrialización no es, a su juicio, una condición indispensable de solución de los problemas económicos

en los países independizados, por estar preferentemente relacionada con culturas nórdicas y no puede ser separada totalmente de ellas. Comoquiera que producirá valores negativos con mayor rapidez que lo hace en los países industrializados, los Estados en desarrollo deben buscar sus propias vías de desenvolvimiento, diferentes de las de los países industrializados, y podrán utilizar solo algunos elementos de la industrialización de tipo occidental en beneficio puro de sus pueblos.

Hasta el último tiempo, la industrialización occidental contribuía a incrementar considerablemente la “riqueza y el bienestar real”, y sus efectos negativos eran más que neutralizados con el aporte positivo al desarrollo de las fuerzas productivas. La creación y aplicación en la industria de nuevos productos, materiales y tecnologías llevaba a un acelerado progreso económico y a cambios radicales en la estructura de la economía y de toda la vida de la sociedad de los Estados industrializados. Simultáneamente, la industrialización conducía a la acumulación de residuos en el tiempo y en el espacio. Conforme se desarrollaba, su eliminación se hacía cada vez más costosa y difícil. Crecientes cantidades de estos residuos contaminan el medio ambiente con sustancias peligrosas y nocivas, aumentando de este modo los efectos negativos de la industrialización para el “bienestar real”. En la actualidad, el efecto negativo de la industrialización supera en buena medida su aporte positivo al desarrollo de la civilización humana.

Giarini considera que los países en desarrollo, partiendo de sus condiciones concretas, deben orientar su progreso al crecimiento de la “riqueza real”, creada con trabajo útil (pagado o no pagado). Sus necesidades de capital, según cree Giarini, serán en este caso mucho menores que si se orientaran a las recomendaciones de los partidarios de la estrategia de “alta tasa de crecimiento”, por cuanto estas necesidades disminuyen considerablemente merced al freno o la plena limitación del avance de las producciones que destruyen la “riqueza real” y a la estimulación preferente en los países en desarrollo de la “actividad útil” de las personas no retribuida en metálico.

La apreciación de las demandas de capital de los países en desarrollo debe coordinarse, según Giarini, con los índices que caracterizan el nivel de la “riqueza y el bienestar real”, en particular, con los indicadores de “satisfacción de las necesidades”, de “calidad de la vida”, etc. Aunque los

métodos de indicación social se someten con frecuencia a crítica debido a que: 1) no tienen relación directa con la economía, 2) revisten con frecuencia un carácter demasiado general y no permiten apreciar de un modo suficientemente fundamentado la estimación cuantitativa de los fenómenos analizados, 3) no reflejan la realidad objetiva, sino solo las intenciones y objetivos de ciertos grupos de investigadores y escuelas, 4) no pueden ser únicos y universales, por cuanto la riqueza y el bienestar pueden ser definidos de diferente manera en los distintos países y en los distintos momentos de tiempo. Giarini considera que estos índices están más justificados teóricamente que indicadores económicos tradicionales como los del PNB y "medidores del bienestar económico". Así, la principal deficiencia del índice del PNB, que determina la dimensión del "valor agregado" en el país en cierto período consiste en que mide los volúmenes de la producción y no los del consumo y no toma en consideración el "valor descontado" (por ejemplo, las pérdidas para la sociedad, que ocasiona la contaminación del medio ambiente). El método de cálculo de los "medidores del bienestar económico" se funda en la reclasificación de ciertos índices del PNB, en la apreciación del trabajo no retribuido con dinero, la cantidad y la estructura del tiempo libre. Estos medidores tampoco consideran la interacción mutuamente opuesta del valor "agregado" y el "descontado" en el "bienestar real". Por eso, Giarini cree que son más aceptables los índices de "calidad física de la vida" que consideran en conjunto elementos del "bienestar real" como los ingresos de la población, el empleo, el estado de salud, la instrucción, la vivienda, utilizando, a la vez que un gran número de índices particulares, indicadores agregados que concentran en sí las orientaciones y los resultados principales de la política socioeconómica, aplicada por el gobierno, y reflejan el nivel general del desarrollo del país.

Para resolver los problemas del crecimiento del "bienestar real", Giarini propone cambiar de modo radical el enfoque de la acumulación y la redistribución del capital entre los países. Considera que no existen criterios generales para determinar las necesidades de capital de uno u otro país o grupo de países, que estos criterios dependen de sus necesidades económicas, naturales y culturales concretas. Giarini considera el problema de la insuficiencia de capital desde un punto de vista puramente subjetivista, vinculando la tasa y el volumen de la acumulación a la expectativa del fu-

turo rendimiento de la riqueza creada: cuanto más grandes son aquéllos, tanto más fuertes son los estímulos para la acumulación, lo cual significa en la práctica que si la expectativa es bien favorable, el problema de la adecuación de las inversiones a la necesidad de las mismas se resolverá por sí mismo. La cuestión radica solo en la cantidad de tiempo necesario para adaptarse a la necesidad de los estímulos de inversión y en la capacidad técnica de lograr las tareas planteadas. De este modo, Giarini condiciona la insuficiencia de capital por 1) la discontinuidad en la adaptación de los estímulos a los objetivos de inversión, lo cual da lugar a fluctuaciones a corto y a largo plazo en el volumen del capital necesario para un período dado (su exceso o su escasez); 2) por las ideas sociales incorrectas de los objetivos más importantes de la inversión y, por ende, de las demandas reales de capital; 3) la política insuficientemente activa de "optimación" en la utilización de todos los tipos de recursos. El problema de las demandas de capital es principalmente el problema de la determinación de metas deseables y posibles de conseguir; son buenas solo las que aumentan la "riqueza y el bienestar reales".

Giarini propone aplicar varias medidas para resolver el problema de la insuficiencia del capital en los países en desarrollo.

En la segunda mitad de los años 80, algunos países en desarrollo satisfacían en 70 ó 80% e incluso más su necesidad de capital, mientras que otros, solo en 33%. En el futuro, la parte de la acumulación interna en todos ellos podrá ser aumentada a cuenta de la estimulación del crecimiento de la llamada "clase media". La teoría que demuestra que el estrato más rico de la sociedad atesora en el país la parte fundamental de los ahorros y que el régimen, que refuerza la heterogeneidad social a través de la distribución sumamente desigual de la renta nacional, contribuye a la acumulación del capital, es, en opinión de Giarini, completamente infundada. Giarini cree que los grupos de la población con un nivel extraordinariamente bajo y extraordinariamente alto de ingresos son poco permeables a la acción de los estímulos inversionistas. El primer grupo porque no tiene medios que ahorrar, el segundo porque, al alcanzar determinado nivel en el volumen del consumo y teniendo medios suficientes para este consumo a cuenta de los medios ya invertidos, prefiere a menudo exportar capital al extranjero.

Las posibilidades de autoacumulación del capital dependen de factores como la cuantía de los ingresos monetarios de la población y la tasa de su incremento, las ideas del futuro avance económico del país, el grado de desarrollo de las relaciones mercantiles y de mercado, el nivel de las posibilidades de inversión, las costumbres inversionistas, la orientación de la política económica gubernamental y otros muchos factores. En muchos países en desarrollo, la situación socio-cultural general no contribuye a acumular ahorros para los objetivos de producción: la ausencia de considerables posibilidades de inversión; las relaciones monetario-mercantiles y el sistema monetario-crediticio sin desarrollar; la inestabilidad de los precios; el bajo nivel general de la instrucción financiero-económica; la inseguridad en el futuro desarrollo económico; la práctica de la acumulación preferente de tesoros en vez de la orientación a una actividad económica-productiva independiente. Giarini cree que para reorientar las costumbres e ideas de la población de los países en desarrollo, los organismos gubernamentales deben no solo cambiar su política económica general en dirección al crecimiento de la "riqueza real y el bienestar real", sino también aplicar medidas concretas con vistas a estimular la actividad productivo-comercial e incentivar el desarrollo de un sistema monetario-crediticio y un sistema fiscal eficaces.

En opinión de Giarini, una tarea no menos importante que la optimización de la acumulación del capital en los países en desarrollo para el crecimiento de la "riqueza y el bienestar reales" es el perfeccionamiento de su distribución entre países.

En total, Giarini llega a las siguientes conclusiones:

— Los bienes materiales deben medirse a partir del "valor de utilización", es decir, teniendo en cuenta todos los insumos relacionados con la fabricación de bienes y su mantenimiento en estado de explotación durante todo el período de su uso. Esto permitirá reducir el consumo de energía y materias primas, crear una sólida base para estimular la ocupación productiva tanto en el sector de mercado como fuera de él, y favorecerá el crecimiento de la "riqueza y el bienestar reales".

— La política económica y financiera de los países en desarrollo, reorientada al "valor de utilización" debe aplicarse teniendo en cuenta sus particularidades nacionales y las necesidades del desarrollo, y no copiar la experiencia de los Estados industrializados de Occidente.

La teoría de Giarini es una de las nuevas teorías de la “estrategia de desarrollo” en el cuadro de la orientación neoinstitucional. A pesar de adolecer de una serie de serios defectos (en particular, debidos al enfoque subjetivista de la apreciación de la “riqueza y el bienestar reales”), el hincapié que dicha teoría hace en los aspectos sociales y ecológicos del desarrollo permite catalogarla entre importantes elaboraciones teóricas en el dominio de los problemas del desarrollo.

Como puede verse, las teorías del desarrollo contemporáneas se distinguen por su gran diversidad, variando de marcadamente conservadoras a democráticas radicales y ecológicas.

Conclusiones

— La desigualdad económica de las naciones es uno de los problemas globales más importantes de nuestra época. Resolverlo lo antes posible es un imperativo objetivo de la etapa actual de la evolución de la civilización humana. La desigualdad económica de las naciones significa, en rigor, la división del mundo en dos polos —desarrollado y atrasado— que se distinguen notablemente entre sí por la cuantía de los ingresos per cápita, por la escala del empleo de maquinaria y tecnologías modernas, el nivel de productividad del trabajo, el grado de eficacia general de la producción y por el nivel de la población. El problema del atraso y de la desigualdad económica en el mundo puede ser resuelto de un solo modo: mediante el desarrollo socioeconómico acelerado de los jóvenes Estados independientes. Por eso precisamente el dominio de la ciencia económica, que estudia este problema, ha recibido el nombre de “economía del desarrollo”.

— Las teorías del desarrollo, como una de las ramificaciones de las teorías del crecimiento económico aplicadas a las condiciones de los países en desarrollo, formaron un dominio independiente de estudios económicos después de la Segunda Guerra Mundial. Sus variedades básicas de partida fueron: las “teorías de la modernización”, las concepciones del “enfoque dependientista” y las teorías del desarrollo marxistas. Las primeras orientaban el desenvolvimiento de los países descolonizados a la modernización capitalista y la repetición de la experiencia histórica de los Estados capitalistas industrializados. Las segundas centraban la atención en el carácter extremadamente desigual, explotador de las re-

laciones entre el centro capitalista y la periferia, veían en la dependencia subsistente una de las causas esencialísimas del atraso de los países en desarrollo y, de aplicarse cierta estrategia de desarrollo, llamaban a considerar la especificidad de las condiciones y factores de crecimiento propios que se distinguen en buena medida de los occidentales. El tercer grupo de teorías, que se basan en las ideas materialistas y dialécticas de las vías del progreso social, señala la necesidad de un análisis de conjunto, sistémico de todos los factores internos y externos que condicionan el atraso de ciertos países y la desigualdad económica en el mundo, haciendo —al elaborarse la estrategia de crecimiento— hincapié en el aspecto social del proceso de desarrollo y en la consideración prioritaria de las necesidades y los intereses de los vastos sectores de la población.

— Las modificaciones modernas de las teorías del desarrollo pueden ser divididas (con cierto grado de convencionalismo) en tres subgrupos: 1) las concepciones de la “alta tasa de crecimiento y de redistribución automática”, 2) de la “redistribución activa a través del crecimiento económico” y 3) las teorías neoinstitucionalistas, socioecológicas de la estrategia de desarrollo. Los primeros dos grupos tienen mayor significado por realizarse en uno u otro grado en la filosofía y la política económicas de los gobiernos de un gran número de Estados en desarrollo. Las concepciones de la “alta tasa de crecimiento y de redistribución automática” orientan el desarrollo nacional por la vía capitalista, y las teorías de la “redistribución activa a través del crecimiento económico”, lo encauzan preferentemente por el camino de orientación socialista.

Nociones básicas del capítulo:

Desigualdad económica de las naciones;
Atraso económico nacional;
Desarrollo;
“Teorías de la modernización”;
Teorías del “enfoque dependientista”;
“La elevada tasa de crecimiento y de redistribución automática”;
“Redistribución activa a través del crecimiento económico”;
“Valor económico-ecológico”.

Preguntas y ejercicios de autocontrol

1. ¿Cómo puede definirse la noción de “la desigualdad económica de las naciones” y cuáles son los componentes principales de esta categoría económica? Proponga variantes alternativas para definir esta noción.

2. ¿Por qué las teorías, que estudian problemas de la desigualdad económica de las naciones, del atraso económico nacional y desarrollo han recibido el nombre de “teorías del desarrollo”?

3. ¿Cuáles son los rasgos característicos más importantes de la “teoría de la modernización”?

4. ¿Qué es el “enfoque dependientista”?

5. ¿Qué particularidades caracterizan las teorías marxistas de los problemas del atraso y el desarrollo?

6. Dé una caracterización comparativa de los principales grupos contemporáneos de teorías del desarrollo.

7. Organice la “mesa redonda” (con la participación de especialistas) dedicada al problema: “¿Cuáles de las recomendaciones de las teorías del desarrollo contemporáneas son las más aceptables para el desarrollo económico nacional?”

8. Haga un resumen sobre el tema: “La estrategia óptima de desarrollo para mi país”, aprovechando los siguientes trabajos: *El futuro de la economía mundial* (Informe del grupo de expertos de la ONU encabezado por Wassily Leontief); Orio Giarini. *Diálogo sobre la riqueza y el bienestar: el punto de vista de alternativa sobre la cuestión de la acumulación mundial del capital*; M. Blomstrom, B. Hettne. *Development Theory in Transition, The Dependency Debat and Beyond; Third World Responses; La historia económica de la URSS* y libros de científicos de su país sobre problemas del desarrollo socioeconómico nacional.

Capítulo 2

LA TEORIA DEL DESARROLLO: ORIGENES DE LA DESIGUALDAD ECONOMICA DEL MUNDO CONTEMPORANEO

Después de caracterizar sucintamente las teorías dedicadas al análisis general del atraso, el desarrollo y la desigualdad económica en el mundo, pasemos a analizar problemas más concretos.

Uno de esos problemas concretos más importantes de la teoría del desarrollo es la aclaración de las causas y premisas históricas del surgimiento de la desigualdad económica. No se puede dar una respuesta correcta al interrogante de cómo se puede superarla sin analizar previamente sus orígenes. Los teóricos del "enfoque dependentista" y los economistas marxistas dedican atención especial al aspecto histórico de los problemas de la desigualdad de los pueblos en el mundo.

Como es sabido, la vida surgió en la Tierra hace 900 millones de años. Pero el hombre se separó del reino animal hace 2 millones de años, como máximo. Sin embargo, la historia, concienciada de verdad por la humanidad, cuenta con unos siete mil años (cinco mil años, antes de nuestra era y dos mil años constituye la época contemporánea). En este plazo histórico se han relevado de 250 a 300 generaciones de hombres.

En 7000 años, la humanidad ha recorrido un largo camino: desde el hacha de piedra, el arco y la flecha hasta las centrales eléctricas atómicas y las naves espaciales, desde el régimen de la comunidad primitiva, la esclavitud y el feudalismo hasta los dinámicos sistemas socioeconómicos contemporáneos. Tal curso de la evolución es determinado por las leyes histórico-naturales con arreglo a las cuales el progreso sigue la espiral ascendente: de las formas inferiores de organización social a más desarrolladas.

En la historia de la humanidad hubo un tiempo en que no existía, en rigor, la desigualdad económica entre los pue-

blos de distintos territorios y continentes. Todos vivían en condiciones económicas más o menos iguales, pero que solo aseguraban un nivel de vida extremadamente bajo, la existencia al borde de la muerte por hambre.

La desigualdad económica empezó a formarse en el mundo antiguo. Desde entonces, modificando formas concretas de su manifestación, se ha convertido en un rasgo característico de la historia de la sociedad humana, desarrollándose tanto a nivel nacional como internacional. La tendencia a la diferenciación en el desenvolvimiento de las fuerzas productivas y de la cuantía de la riqueza recibió un nuevo y poderoso impulso en la época del devenir del capitalismo y de su impetuoso progreso. Como resultado, en el mundo se formaron dos polos: los países desarrollados en lo económico y atrasados en lo económico. La formación de extensos imperios coloniales y, después de su desintegración, del sistema del neocolonialismo devino condición del crecimiento del capitalismo.

¿Cómo, pues, y debido a qué causas se produce el proceso de desarrollo de la desigualdad económica en el mundo?

§ 1. Surgimiento de la desigualdad económica en el mundo antiguo

En las "Preguntas y ejercicios" para el capítulo anterior se propuso formular varias definiciones de alternativa o que se complementen mutuamente de la categoría científica de la "desigualdad económica de las naciones". Esto se ha hecho con el bien determinado objetivo de permitir aclarar las deficiencias de la definición universalmente reconocida, "neutral desde el punto de vista clasista" de la desigualdad económica y profundizarla, a la vez, incluyendo en ella varios componentes teóricos nuevos como, por ejemplo, "riqueza" y "pobreza". Muchos economistas de los países en desarrollo, socialistas y capitalistas industrializados tienen en cuenta esos componentes al caracterizar la definición de la "desigualdad económica de las naciones", asociando el concepto de "atraso" con el de "pobreza", y el de "alto grado de desarrollo" con el de "riqueza". Pero, al mismo tiempo, entre esos conceptos se traza, las más de las veces, cierta línea de delimitación. Por un lado, la "pobreza" y la "riqueza" son importantes elementos constitutivos del "atraso eco-

nómico nacional” y del “desarrollo económico nacional”, pero no son idénticos a los mismos. Por otro lado, los conceptos de “riqueza” y “pobreza” pueden incluirse en el análisis de la desigualdad económica como tal sin dependencia de si atañen a las relaciones entre ciertos grupos de personas o a los Estados en su totalidad. Y en este sentido son conceptos más significativos que el “desarrollo” y el “atraso”.

Los mejores cerebros de la humanidad han tratado durante siglos comprender los problemas de la desigualdad económica, especialmente sus componentes como la riqueza y la pobreza. El interés por ellos tiene tanto un carácter práctico como científico. En la actualidad, estos conceptos se interpretan desde dos puntos de vista fundamentales. Unos científicos consideran que la desigualdad económica es un concepto meramente técnico-económico. Un polo suyo —la riqueza— no es, a su juicio, otra cosa que un conjunto de objetos, cosas que aseguran un alto nivel de vida de una persona o un país; otro polo suyo —la pobreza— es la falta de aquéllos o su presencia en volumen mínimo, y eso determina el bajo nivel de vida de un individuo y de todo un pueblo. Estos científicos explican, por regla general, la pobreza masiva con cualidades subjetivas de los hombres o incluso de naciones enteras (la pereza, la falta de educación, de iniciativa, etc.) o por la coincidencia desfavorable de las circunstancias de la vida, naturales y geográficas.

Otros científicos abordan el problema de la desigualdad económica desde posiciones fundamentalmente diferentes, vinculándola con el mecanismo socioeconómico objetivo de desarrollo de la civilización humana, mecanismo que, en ciertas condiciones históricas, genera la explotación del hombre por el hombre y la opresión de unos pueblos por otros.

¿Qué son, pues, la riqueza y la pobreza?

LA RIQUEZA Y LA POBREZA COMO CATEGORIAS ECONOMICAS

La riqueza y la pobreza se encuentran en polos opuestos de la desigualdad económica.

La riqueza es el fundamento material de cualquier sociedad. Su base primera es el trabajo acumulado, materializado. Si la naturaleza es la madre de la riqueza, el trabajo es su padre. En su forma natural-cosificada, la riqueza

es un conjunto de valores de uso que los hombres utilizan para satisfacer sus necesidades. Por su origen, aquéllos pueden ser recursos naturales o productos del trabajo, y por su destino, medios de producción u objetos de consumo personal. El contenido de la riqueza no se limita a elementos cosificados. Una de sus importantísimas partes integrantes son los conocimientos, la experiencia productiva de la gente.

La riqueza tiene siempre una determinada forma socio-económica, cuyo carácter depende del tipo dominante de propiedad, de las relaciones entre los propietarios de los medios de producción y los productores inmediatos. Así, bajo el feudalismo, la riqueza tiene principalmente la forma de propiedad de la tierra; bajo el capitalismo, la de propiedad de las empresas industriales y otras. En el primer caso, una parte de la sociedad —los señores feudales— poseen la tierra, la otra parte —los siervos de la gleba— la labran. En el segundo caso, un grupo de personas —los capitalistas— poseen las fábricas, y otro grupo —los obreros asalariados— trabajan en ellas. En ambos casos, debido a su distinta relación en que se encuentran respecto de los medios de producción, un grupo de personas puede apropiarse los resultados del trabajo de otro grupo y obtener por tanto correlativamente medios de vida en cantidades mucho mayores.

La riqueza es un privilegio de los propietarios de los medios de producción, y la pobreza es el sino de las personas, los grupos y sectores desprovistos de éstos y, por ende, sometidos a la explotación. El subconsumo es un rasgo característico de su vida.

En cualquier sociedad, basada en la propiedad privada y la explotación de unos grupos de hombres por otros, con el correr del tiempo la distribución de la riqueza deviene cada vez más desigual, y el contraste entre la riqueza y la pobreza se hace cada vez más patente. La esclavitud, la servidumbre y el trabajo asalariado del obrero libre jurídicamente son las tres formas de pobreza y sojuzgamiento inherentes a distintas etapas del desarrollo de la civilización humana. Las clases explotadas crean con su trabajo la riqueza de los propietarios de los medios de producción, estando ellos mismos privados de la posibilidad de acumularla para sí.

¿Cómo y cuándo se produjo la división de la sociedad en ricos y pobres?

¿EXISTIO EL "SIGLO DE ORO"?

En el período inicial de la historia humana, la riqueza fundamental (la tierra, el ganado, las viviendas) eran propiedad colectiva. En estas condiciones no existía la explotación del hombre por el hombre, y todos los miembros de la comunidad eran iguales en lo económico entre sí. El régimen de la comunidad primitiva era una sociedad en la cual no existía la desigualdad económica.

El pensador francés, Jean-Jacques Rousseau (siglo XVIII), presentaba en sus libros la época primitiva como "siglo de oro", cuando los hombres desconocían el mal, el egoísmo, la tacañería, el odio y otras pasiones viles. En su opinión, los hombres eran felices, gozaban de plena libertad e igualdad.

Pero el régimen de la comunidad primitiva no era el "siglo de oro". Sus fuerzas productivas estaban débilmente desarrolladas. Los hombres dependían fuertemente del medio natural. Eran extremadamente pobres. En un principio, durante muchos centenares de miles de años no poseían más que instrumentos de trabajo rudimentarios: el palo, la piedra y el hacha.

Un fuerte impulso para el desarrollo de la sociedad primitiva fue la invención del arco y la flecha que permitió pasar de la simple recolección de alimentos a la caza que proporcionaba más medios de existencia: pieles para la ropa, huesos para fabricar instrumentos de trabajo, y carne. En la vida del hombre primitivo tuvieron enorme importancia el descubrimiento de las propiedades útiles del fuego y su empleo. El fuego se utilizaba como medio de protección del frío y las fieras, para hacer la comida y fabricar instrumentos de trabajo más perfectos. Con el correr del tiempo, el hombre aprendió hacerlos de metal: de cobre, bronce y, luego, de hierro.

Los instrumentos de trabajo mejorados permitieron pasar de la recolección de plantas comestibles a su cultivo: A la vez que la agricultura, fue desarrollándose gradualmente la ganadería. Surgen el oficio de construcción —se hacen chozas, viviendas cavadas en la tierra—, así como la fabricación de distintos utensilios. La economía de los hombres primitivos deviene más complicada, los tipos de actividad laboral pasan a ser más variados y los instrumentos de trabajo, más especializados.

Mientras se operaba el proceso de separación del hombre

de reino animal, los hombres vivían formando manadas. Más tarde, debido al surgimiento de la economía colectiva, comenzaron a conformar la sociedad las agrupaciones de personas que tenían lazos de parentesco. Cada agrupación podía tener de varias decenas hasta centenares de personas. Varias agrupaciones con frecuencia se unían para formar una tribu.

Para sobrevivir y autoconservarse, los hombres primitivos obtenían en común los medios de existencia necesarios y también se protegían en común de las fieras. Su actividad laboral tenía desde un principio un carácter colectivo. Cada uno se subordinaba a la voluntad del colectivo.

La economía de los hombres primitivos era una economía de subsistencia. Los productos se obtenían o se producían para su propio consumo. Nuestros lejanos antepasados vivían así: los hombres se dedicaban a la caza o a la pesca, criaban ganado, obtenían alimentos y fabricaban instrumentos necesarios para ello. Las mujeres se dedicaban a los quehaceres domésticos y a la horticultura, preparaban la comida y cosían ropa, siendo los hombres y las mujeres dueños en su dominio: el hombre en el bosque o la estepa y la mujer en el hogar. Los quehaceres domésticos, lo mismo que la obtención de alimentos, se realizaban sobre principios colectivos. Lo que se hacía y se utilizaba en común, era propiedad común.

La propiedad comunal de los medios de producción con un nivel extremadamente bajo de desarrollo de las fuerzas productivas condicionó la distribución igualitaria de los productos, que apenas bastaban para la existencia semihambrienta. En estas condiciones, la distribución igualitaria fue el único medio posible de dotación de medios vitales a los hombres primitivos, cuya vida consistía en preocuparse por asegurarse condiciones elementales de existencia. Como puede verse, esta vida, a pesar de tener una serie de rasgos atractivos, difícilmente puede caracterizarse como “siglo de oro”.

SURGIMIENTO DE LA DESIGUALDAD ECONOMICA

En cierta fase de desarrollo de la comunidad primitiva empezó a producirse cierto sobrante de productos, debido a que el trabajo de la gente llegó a ser más productivo. Parte de los sobrantes producidos empezó a destinarse al cambio que gradualmente se hacía más o menos regular. Unas

tribus se dedicaban preferentemente a la ganadería, otras, a la agricultura. El empleo del ganado como fuerza de tracción llevó a que el trabajo agrícola se hiciera más productivo y la agricultura obtuviera una base más sólida. Los hombres primitivos empezaron a pasar al modo de vida sedentario. Los instrumentos de trabajo metálicos aumentaron su productividad no solo en la agricultura, sino también en la fabricación de toda clase de objetos de destinación productiva y personal.

En estas condiciones, en la sociedad primitiva empezó a producirse con regularidad el plusproducto, es decir, un sobrante sobre el mínimo vitalmente necesario para satisfacer las necesidades del mismo productor.

El plusproducto empezó a apropiarse más y más por ciertos miembros de la comunidad, surgiendo sobre esta base la propiedad privada y, con ésta, la desigualdad patrimonial tanto dentro de una gens como entre varias. Se fue conformando gradualmente una cúspide influyente y rica (ancianos de tribu, jefes militares): la aristocracia de gens, de tribu que trataba de utilizar a los miembros de la comunidad y la hacienda de ésta para su propio enriquecimiento.

La desigualdad patrimonial, la división en ricos y pobres, generadas por el devenir de la propiedad privada de los medios de producción no son un fenómeno casual en la historia humana, no son el resultado de cierta "caída" de los hombres primitivos. Fueron un resultado lógico del desarrollo de la producción en el régimen de la sociedad primitiva. "Dondequiera que surge la propiedad privada, escribió Engels, brota como consecuencia de los cambios experimentados por las relaciones de producción y de intercambio, en interés del fomento de la producción y de la intensificación del tráfico, y responde por tanto a causas económicas."¹

La propiedad privada de los medios de producción surgió como necesidad objetiva para impulsar el desarrollo de las fuerzas productivas. El marco de la propiedad comunal y la distribución igualitaria de los productos, resultado de ésta, empezaron a frenar el desenvolvimiento de aquéllas. La distribución igualitaria no estimulaba en medida suficiente a los productores directos a desarrollar y perfeccionar la producción. Por otro lado, en varios casos desapareció la necesidad del trabajo colectivo. Por ejemplo, si antes para labrar una parcela se requería el trabajo colectivo de decenas

¹ C. Marx y F. Engels. *Obras*, 2ª ed. en ruso, t. 20, p. 166.

de personas, con la aparición de instrumentos de trabajo nuevos, más productivos, la misma parcela podía labrarla ya una sola familia. Mientras que al trabajo colectivo le correspondía la propiedad común de los medios de producción, el trabajo individual condicionó el desarrollo de la propiedad privada.

La propiedad privada y el intercambio de mercancías en expansión desempeñaron un papel decisivo en el surgimiento de la desigualdad económica y motivaron la aparición de la esclavitud. La primera fuente de "obtención" de esclavos fueron las guerras entre tribus. Ahora, cuando el trabajo del hombre era capaz de crear más medios que los necesarios para su vida, traía más cuenta no matar a los hombres hechos prisioneros, sino obligarles a trabajar como esclavos. Pero debido a que el trabajo del esclavo no rendía aún una cantidad de plusproducto que permitiese a su amo no participar en el proceso de producción, éste participaba en el mismo. Era la llamada esclavitud patriarcal.

Conforme se acentuaba la desigualdad patrimonial, los ricos reducían a esclavos no solo a los prisioneros, sino también a los miembros de su comunidad que no podían pagar las deudas contraídas. Así, por primera vez en la historia, la sociedad empezó a dividirse en clases antagónicas: los esclavistas (ricos) y los esclavos (pobres) y aparecieron relaciones de explotación del hombre por el hombre. La sociedad de la comunidad primitiva sin clases cedió el lugar al Estado esclavista clasista.

LA DESIGUALDAD ECONOMICA EN LA ESCLAVITUD

En el filo del cuarto y el tercer milenios antes de nuestra era, en Egipto y, luego, en Asiria, Babilonia y algunos otros países se afianzó el modo de producción esclavista.

El régimen esclavista fue en la historia de la humanidad la primera formación socioeconómica clasista; las principales clases antagónicas eran en ella los esclavistas y los esclavos. Para mantener sumisos a éstos surgió el Estado, órgano de poder de los esclavistas. El régimen esclavista alcanzó su mayor desarrollo en la Antigua Grecia y en la Antigua Roma.

La esclavitud es la forma más burda e inhumana de opresión del hombre por el hombre. Los esclavos, además de no tener ninguna propiedad, ellos mismos eran propiedad de los esclavistas, considerándose simplemente instrumentos de trabajo animados. En Roma se le llamaba al esclavo instru-

mento “parlante” a diferencia de los instrumentos “mugientes” —las bestias de tracción— y los instrumentos de trabajo inanimados. Los esclavos eran explotados en la forma más burda. Se les trataba peor que al ganado; les castigaban duramente por el menor desliz e incluso les mataban. El patrono no respondía por el asesinato de esclavos. Al esclavo se le proporcionaba una cantidad mísera de medios de existencia con tal de que no muriera de hambre y siguiera trabajando para su amo. Diodoro Sículo, que vivió en el siglo I antes de nuestra era, testimonió: “Allí no hay miramientos ni hay piedad para los enfermos, para los débiles, para los viejos ni para la fragilidad femenina. Todos tienen que trabajar, azotados por el látigo, hasta que la muerte viene a liberarlos de sus tormentos y de su miseria”².

En la sociedad esclavista se registró un gran avance en el desarrollo de la producción. Se fueron perfeccionando gradualmente los instrumentos de trabajo viejos y surgiendo otros nuevos. En la agricultura empezaron a emplearse el arado de madera, la grada, la horca, la hoz, la azada y, luego, el arado de hierro. Se separaron distintas industrias, aparecieron el fuelle, el torno de alfarero, el telar. A diferencia de los agricultores, la mayor parte de los productos que producían los artesanos no se destinaba a su consumo, sino al intercambio. Por lo tanto, la separación de los oficios artesanales de la agricultura fue una importante premisa del desenvolvimiento de las relaciones monetario-mercantiles. La principal fuerza productiva de la sociedad eran los esclavos, con cuyas manos se levantaban grandiosas obras: pirámides, templos y palacios, teatros y estadios, canales y acueductos.

La base del régimen esclavista era la plena propiedad de los esclavistas sobre todas las condiciones materiales de producción (la tierra, los instrumentos y los objetos de trabajo) y sobre el propio productor: el esclavo. La principal finalidad del desarrollo de la producción fue la obtención del máximo plusproducto mediante la coerción física (extraeconómica) directa, haciendo trabajar a los esclavos.

La dura explotación de los esclavos llevaba al rápido desgaste de su fuerza de trabajo y una elevada mortalidad. Al mismo tiempo, el desarrollo de la producción aumentaba la demanda de esclavos y originó la necesidad de ir incrementando permanentemente su cantidad. Sin embargo, por

² C. Marx y F. Engels. *Obras*, t. 23, p. 247.

regla general, los esclavos no se reproducían a sí mismos por tener rara vez familia. La ruina de los pequeños productores y su reducción a esclavos por no pagar la deuda aumentaban parcialmente el contingente de esclavos. Pero la principal fuente de obtención de nuevos esclavos eran las guerras. Se reducían a esclavos no solo los prisioneros de guerra, sino también una gran parte de la población de las tierras conquistadas. En la sociedad esclavista las guerras se transformaron en una piratería sistemática en tierra firme y en el mar, en una industria regular, cuya finalidad era apoderarse de esclavos, ganado, tierras y tesoros ajenos. El culto a la guerra y la opresión de los pueblos conquistados fueron un rasgo inalienable de la sociedad esclavista. Como resultado de las guerras, unos pueblos se enriquecían a expensas de otros pueblos. La cúspide gobernante se hacía con una gran parte de las riquezas saqueadas durante las guerras.

En la época de la esclavitud, en la historia de la humanidad surgen los primeros imperios coloniales. Con el fin de obtener garantías de la solidez de su dominio en los países conquistados, en su territorio empezaron a crearse colonias para ciudadanos del país conquistador. Estas colonias eran vehículos de la política de anexión de tierras ajenas, de mantenimiento de éstas bajo el control de los conquistadores y de explotación de la población sojuzgada. Con el correr del tiempo, comenzaron a llamarse colonias todos los territorios conquistados y anexados al país conquistador.

Bajo el régimen esclavista, las conquistas de colonias fueron uno de los medios más importantes de enriquecimiento de unos países a expensas de otros países. Explotando despiadadamente a los pueblos avasallados, las potencias coloniales vivían como parásitos a expensas de éstos. Con la particularidad de que el parasitismo de las clases dominantes, que se quedaban con la mayor parte del tributo colonial, era acompañado en ocasiones del parasitismo del pueblo dominante. Así, en Roma, la existencia de toda una capa social de pobres —lumpenproletarios— dependía directamente de las campañas coloniales.

Ya en la época de la esclavitud se conformaron los rasgos fundamentales del colonialismo, que existió casi hasta nuestro tiempo. ¿Qué rasgos son?

1) El establecimiento del dominio político directo, el empleo de métodos de represión y terror militar en com-

binación con la política de transacciones y colaboración con una parte de los círculos gobernantes de los países conquistados, de concesión selectiva de unos u otros privilegios.

2) El empleo de diferentes métodos de saqueo extraeconómico y económico: impuestos, comercio no equivalente, etc. Así, en el siglo I antes de nuestra era, Galia, una de las provincias coloniales de la Antigua Roma, debía pagar anualmente impuestos por un valor de 40 millones de sesteracios, suma fabulosa en aquellos tiempos. Muchas provincias suministraban a Roma productos a bajos precios, obligándose a comprar en ella mercancías a altos precios. Un medio complementario, muy usual, de saqueo de los territorios conquistados eran las confiscaciones.

3) La inculcación en la conciencia de los círculos gobernantes del país conquistador y de los vastos sectores de su población de concepciones jingoístas, que justificaban el dominio colonial, y la imposición de éstas a los pueblos de otros países. He aquí lo que, por ejemplo, escribió Cicerón: "Que Asia piense también que no habría escapado de ningún desastre, de la guerra externa y de las discordias intestinas, si no hubiera estado bajo nuestro gobierno. Pero comoquiera que este gobierno no puede mantenerse de ninguna manera sin pagar tributo, que Asia, sin lamentarlo, compre a precio de cierta parte de sus ingresos la paz y la tranquilidad perpetuas". Es de este modo como en la antigüedad los ideólogos del colonialismo hacían pasar lo negro por lo blanco, intentando presentar el parasitismo a expensas de los pueblos esclavizados como un bien para ellos mismos.

Como puede verse, en la época esclavista la fuerte diferenciación de la sociedad en ricos y pobres en el marco de distintos países iba acompañada del establecimiento de la desigualdad económica de los pueblos, principalmente debido a la opresión de unos Estados por otros.

CONTRADICCIONES DEL REGIMEN ESCLAVISTA

El régimen esclavista encerraba profundas contradicciones que acabaron por llevarlo al hundimiento. Con el tiempo, su régimen económico empezó a frenar el desarrollo de las fuerzas productivas. La esclavitud convirtió el trabajo manual en una actividad que deshonraba a los hombres libres. Los propios esclavos, sin tener estímulo material alguno, no estaban interesados en que su trabajo fuera más

productivo. Es más, con frecuencia estropeaban y rompían los instrumentos de trabajo. De ahí que en la producción se emplearan los más simples y toscos. La oposición entre el trabajo intelectual y el manual, que surgió durante el devenir del régimen esclavista, se ahondaba permanentemente, lo cual disminuía también los estímulos del desarrollo de las fuerzas productivas. El régimen esclavista era socavado por dentro por las agudas contradicciones sociales (entre los ricos y los pobres) que se agravaban junto con el incremento de la desigualdad económica, y por los antagonismos entre la metrópoli y las colonias.

Andando el tiempo, las grandes haciendas, basadas en el trabajo de los esclavos, empezaron a decaer. Se veía más y más que las pequeñas haciendas eran más rentables. Ya en los siglos II y III de nuestra era, en Roma los latifundistas empezaron a parcelar sus haciendas y dar parcelas, para que las cultivaran, a esclavos y campesinos libres empobrecidos que perdieron su tierra. Los unos y los otros constituían una masa de trabajadores dependientes —colonos— obligados a entregar a los latifundistas una gran parte de su producto. Así surgió el sistema de colonato.

El colono, pequeño arrendatario de la tierra, atado de hecho a la tierra del latifundista, se convirtió en figura central en la agricultura. Por cierto, los colonos no eran esclavos, pero tampoco se consideraban libres. Podían ser vendidos con su parcela; sus matrimonios entre sí no se consideraban legítimos, considerándose, igual que los matrimonios de los esclavos, como simple cohabitación. Los colonos eran predecesores de los siervos de la gleba.

El régimen esclavista era desestabilizado de adentro por el capital comercial y usurero, estimulando las relaciones comercial-monetarias, acelerando la ruina de los pequeños productores y elevando indirectamente el grado de explotación de los esclavos. Acaparando y revendiendo mercancías, los mercaderes se apropiaban como ganancia cierta parte del producto creado por los esclavos y los productores libres. Otra parte, con frecuencia bastante significativa, la extraían los usureros.

La agravación de la desigualdad económica y social llevó a la agudización de la lucha de clases de los esclavos y de todos los pobres contra los esclavistas. La historia conoce muchas importantes insurrecciones de los esclavos. En 137 a.n.e. tuvo lugar una sublevación bajo la dirección de Evna y Cleón en Sicilia. Simultáneamente, se desencadenó la in-

surrección masiva de los esclavos y los pobres libres en Asia Menor bajo la dirección de Aristónico. En el año 73 a.n.e. estalló una gran insurrección de esclavos bajo la dirección del gladiador romano Espartaco. "Libertad, paz, prosperidad, justicia", éstos eran sus ideales. Los insurrectos infligieron varias importantes derrotas a las legiones romanas e infundieron miedo a las clases dominantes del imperio Romano. Sin embargo, al cabo de dos años, esta insurrección fue sofocada cruelmente. Seis mil esclavos fueron crucificados por el camino de Capua a Roma.

La exacerbación de la lucha de clases, sostenida contra los esclavistas por todos los sectores de la población sometidos a la explotación —esclavos y colonos, campesinos libres y pequeños artesanos, los pueblos esclavizados de las provincias coloniales— desestabilizó el régimen esclavista. Las incursiones de tribus foráneas aceleraron el hundimiento de la esclavitud. Vino en su sustitución el modo feudal de producción que trajo consigo una nueva forma de desigualdad económica.

§ 2. La desigualdad económica en la Edad Media

DIFERENCIACION DE LA SOCIEDAD EN RICOS Y POBRES

En la historia de la humanidad el feudalismo es el segundo régimen socioeconómico basado en la opresión del hombre por el hombre y la desigualdad económica de los pueblos. Surgió sobre las ruinas del régimen esclavista, en cuyas entrañas se habían creado las premisas y elementos del feudalismo.

En China, el régimen feudal existió más de 2 mil años. En los países de Europa Occidental, el feudalismo existió desde la caída del Imperio Romano (siglo V) hasta el siglo XVII en Inglaterra y el siglo XVIII en Francia. En Rusia, el feudalismo existió desde el siglo IX hasta mediados del siglo XIX. Debido a varias causas históricas, los pueblos de Europa Central y Este, de Rusia y de una serie de países africanos y asiáticos pasaron al feudalismo directamente del modo de producción de la comunidad primitiva, soslayando el régimen esclavista.

En el régimen feudal seguían desarrollándose las fuerzas productivas y perfeccionándose los medios de producción. En la agricultura adquirieron amplia difusión el arado

de hierro y la grada. Se desarrollaron considerablemente algunas ramas de la agricultura: el cultivo de la vid, el algodón y de los huertos; mejoró y se hizo más intensiva la ganadería; se difundió ampliamente el sistema de cultivo alternativo trienal. Aparecieron altos hornos, mejoró considerablemente la fundición y el mecanizado de metales; se creó el telar para cintería, fueron inventados el reloj y la brújula, comenzó la fabricación de papel, se construyó un nuevo tipo de embarcación (la carabela) que se distinguía por una mayor movilidad y capacidad de maniobra.

La base del feudalismo fueron la plena propiedad de los señores feudales sobre la tierra y la propiedad incompleta sobre los campesinos. Las relaciones de propiedad agraria estaban vinculadas irrompiblemente con la dependencia personal. De presentar el régimen feudal gráficamente, parecería una pirámide gigantesca. Abajo estaban numerosos siervos de la gleba que daban de comer a los demás; más arriba se encontraban los artesanos, los trabajadores urbanos. Sobre éstos, la nobleza, popes, mercaderes, usureros. Más arriba, los príncipes, marqueses, condes, arzobispos, cardenales. Coronaba la pirámide el rey o el zar, al cual se subordinaban todos en el Estado y dependían de él. Su poder era ilimitado.

Sobre la base de la propiedad agraria surgió una cadena de señores feudales que dependían unos de otros. El "feudalismo debe su denominación a la forma de propiedad agraria típica de él. El feudo es una tierra entregada por un señor a un vasallo en usufructo hereditario a cambio del cumplimiento por éste de ciertas obligaciones: por el servicio. El régimen social, cuya base era la propiedad privada en forma de feudo empezó a denominarse feudalismo.

La riqueza de los señores feudales se formaba principalmente con la renta feudal de la tierra que tenía tres formas fundamentales: prestaciones personales, la renta en especie y la renta en dinero.

La renta consistente en prestaciones personales fue la renta inicial, de partida, de la renta de la tierra. Recibió este nombre por cuanto el campesino con sus animales de tiro y corrientemente con sus aperos por la parcela recibida del señor feudal trabajaba cierta cantidad de horas en el campo de éste. Esos días eran en un principio, por ejemplo, en Rusia, tres, pero luego los señores feudales se las ingeniaron para aumentarlos hasta cinco o seis a la semana. Como el campesino trabajaba casi todo el tiempo para el señor feu-

dal, trabajaba para sí las más de las veces de noche y los domingos.

La renta en especie era la obligación de los campesinos de entregar al señor feudal cierta cantidad de ganado, aves de corral, cereales y otros productos de la agricultura, que constituían de $1/3$ a $1/2$ de la cosecha, así como artículos de industrias domésticas. Esta forma de renta incrementó en cierta medida el interés del campesino por los resultados de su trabajo y la iniciativa económica de los productores inmediatos.

La renta feudal en metálico era la forma metamorfoseada de la renta en especie, cuando el campesino en vez de productos entregaba cierta cantidad de dinero. Ahora al campesino le era poco obtener producto en su hacienda, pues debía venderlo, transformar en dinero y entregar éste al señor feudal. La renta en metálico era la forma más desarrollada de la renta feudal sobre tierras, que contribuía a una diferenciación más profunda de la sociedad feudal en ricos y pobres.

La riqueza de los señores feudales aumentaba no solo a precio de la explotación del trabajo de los siervos de la gleba, sino también a cuenta del saqueo de los vecinos y de otros pueblos. El feudalismo se caracterizaba por guerras interminables que perseguían apoderarse de nuevas tierras y saquear bienes ajenos. Las guerras, enriqueciendo a los señores feudales de unos países, conducían con frecuencia a la destrucción de las fuerzas productivas en otros, a la desaceleración de su desarrollo económico y al empobrecimiento extremo de su población. El afán de dinero, de oro hacía a los Estados feudales no solo librar guerras con los vecinos, sino también conquistar colonias en las partes más lejanas del globo terráqueo. Los portugueses buscaban oro en costas africanas y en India; la sed de oro hizo a los españoles ir a América.

En la época del feudalismo surgieron nuevos y poderosos imperios coloniales, entre los cuales descollaban en la Edad Media los imperios español y portugués.

Las conquistas de colonias eran acompañadas del exterminio en masa de la población local, de la reducción de una parte de los que quedaban con vida a la condición de siervos de la gleba o incluso de esclavos, y del saqueo de sus riquezas. Solo los españoles desde comienzos del siglo XVI hasta comienzos del siglo XIX sacaron de América Latina tesoros por un valor superior a los 20 mil millones de dólares.

DESCOMPOSICION DEL FEUDALISMO

El feudalismo era socavado de adentro por las agudas contradicciones de clase. En su desestabilización y en la aceleración de su hundimiento jugaron un gran papel las insurrecciones de los campesinos. Los campesinos, llevados hasta el grado extremo de la pobreza, lucharon con las armas en la mano contra los señores feudales. En el siglo XIV, imponentes motines campesinos tuvieron lugar en Inglaterra (bajo la dirección de Wat Tyler) y en Francia ("Jacquerie"). En el siglo XV se desencadenaron guerras campesinas en Bohemia, encabezadas por Jan Hus. El siglo XVI se signó por un amplio movimiento campesino en Alemania a cuyo frente estaba Thomas Münzer. En el siglo XVII estalló una imponente insurrección en Rusia encabezada por Stepán Razin y en el siglo XVIII, otra más bajo la dirección de Emelián Pugachov.

Pero la causa principal del hundimiento del feudalismo no fueron, naturalmente, las guerras campesinas. Este hundimiento había sido preparado por toda la marcha del desarrollo económico de la civilización humana.

En cierta etapa de su evolución, el feudalismo empezó a frenar el desarrollo económico de la sociedad. El campesinado, oprimido por la explotación feudal, no estaba en condiciones de aumentar considerablemente la producción agrícola. La productividad del trabajo de los siervos de la gleba era baja. Debido al dominio de la coerción extraeconómica, el progreso técnico iba a un ritmo extraordinariamente lento. Todo ello exigía objetivamente que en la sociedad se establecieran relaciones nuevas, libres de las trabas del feudalismo.

Analizando el panorama histórico de la diferenciación de la humanidad en ricos y pobres, Engels señaló: "La codicia vulgar ha sido la fuerza motriz de la civilización desde sus primeros días hasta hoy; su único objetivo determinante es la riqueza, otra vez la riqueza y siempre la riqueza, pero no la de la sociedad, sino la de tal o cual miserable individuo... Siendo la base de la civilización la explotación de una clase por otra, su desarrollo se opera en una constante contradicción. Cada progreso de la producción es al mismo tiempo un retroceso en la situación de la clase oprimida, es decir, de la inmensa mayoría"³.

³ C. Marx y F. Engels. *Obras*, t. 21, pp. 176-177.

Esta conclusión puede aplicarse no solo a la esclavitud y el feudalismo, sino también al período de la historia humana que recibió el nombre de la llamada "acumulación originaria del capital".

LOS "ALBORES" DEL CAPITALISMO

Los "albores" del capitalismo, que vino en sustitución del régimen feudal, recibieron el nombre de "acumulación originaria del capital". ¿Qué es lo que la caracterizaba? Su base era el proceso doble de "liberación" de los siervos de la gleba de la dependencia personal respecto del señor feudal y de los medios de producción. Esto significaba, en primer lugar, la ruina en masa del campesinado. Por su naturaleza interna, este proceso no era igual en todos los países que emprendían la senda del desarrollo capitalista, aunque en cada uno de ellos tenía sus marcadas particularidades nacionales. Así, en Inglaterra, los landlores creaban pastizales para ovejas, apoderándose de las tierras comunales, expulsando a los campesinos de la tierra y cercando las parcelas. En aquel tiempo, los ingleses decían que las "ovejas devoraron a los hombres". Al mismo tiempo se aprobaron leyes muy severas contra los campesinos desheredados obligándoles a trabajar de sol a sol por un pago mísero en las empresas capitalistas. En condiciones infrahumanas, adultos y niños trabajaban de 12 a 14 horas al día. Los "díscolos" eran castigados con látigo, les marcaban con hierro encendido y torturaban.

Junto con la ruina de los productores directos, el empobrecimiento extremo de una gran parte de la población, la organización de saqueos en masa y la violencia sobre ella, la "acumulación originaria del capital" la caracterizaba un proceso contrario: la acumulación en manos de un reducido círculo de personas de considerables riquezas, necesarias para organizar empresas capitalistas. Estas riquezas con frecuencia se acumulaban del modo más deshonesto.

Con vandalismo cruel se organizó en este período el saqueo de territorios de ultramar, acompañado del exterminio en masa de la población autóctona, de la expulsión por la fuerza de las tierras de sus antepasados y de la difusión de la trata de esclavos. Enorme daño se causó a los pueblos de África y América. Desde el siglo XVI hasta comienzos del siglo XIX la cantidad de indios en América Latina se

redujo considerablemente. Según ciertas estimaciones, de 40 millones de personas a menos de 20 millones. Solo de África Central los negreros sacaron unos 100 millones de personas; 2/3 de ellas murieron durante la travesía a colonias americanas. Marx escribía: "El descubrimiento de los yacimientos de oro y plata en América, la cruzada de exterminio, esclavización y sepultamiento en las minas de la población aborigen, el comienzo de la conquista y el saqueo de las Indias Orientales, la conversión del continente africano en cazadero de esclavos negros: son todos hechos que señalan los albores de la era de producción capitalista. Estos procesos idílicos representan otros tantos *factores fundamentales* en el movimiento de la acumulación originaria"¹.

A la aceleración de la acumulación originaria del capital le contribuyó también el propio Estado no solo mediante las leyes draconianas respecto de los desheredados, sino también mediante las contribuciones militares, la utilización del sistema de proteccionismo en la política de comercio exterior, el incremento de las exacciones y de otros medios.

Así pues, la llamada "acumulación originaria del capital" no es otra cosa que el proceso histórico de separación del productor respecto de los medios de producción, por un lado, y la acumulación de riquezas en las manos de unos pocos, por el otro. Era la prehistoria del capitalismo y precedió al afianzamiento del capitalismo como medio dominante de producción. Fue en ese período en que en muchos países culminó el proceso de formación de las naciones y de establecimiento de la base material de su desigualdad económica prolongada.

¿QUE ES LA NACION?

Es una comunidad estable de personas, que se conformó y se desarrolla sobre la base de la identidad de vida económica, lengua, territorio, cultura, conciencia nacional y psicología nacional.

Aunque el devenir de las naciones en el mundo inicióse muchos siglos atrás, el paso al capitalismo dio un nuevo impulso a este proceso. Fue en ese período cuando en muchos

¹ C. Marx y F. Engels. *Obras*, t. 23, p. 760.

países (por ejemplo, de Europa Occidental) culminó el proceso de formación de las naciones, lo cual guardaba relación, en primer lugar, con factores de orden económico. La era del capitalismo que advenía, concentraba parte de la población en las ciudades que empezaban a crecer con rapidez, se eliminaba la diseminación de la población, de los medios de producción y las propiedades, se multiplicaban e intensificaban las formas de vínculos económicos tanto en la producción como en el trato. Una consecuencia de ello es la centralización política. Las regiones, antes independientes, se aglutinan para formar una nación única con frontera común y mercado común, un gobierno único y una legislación única. Unía a la gente para formar una nación principalmente la identidad de intereses materiales y de vida económica.

Sin embargo, los factores que llevan a la formación de naciones son numerosísimos y diferentes por su naturaleza, formas, esferas y niveles de manifestación, la escala de la acción y la estabilidad.

Importante premisa de la formación de las naciones es la cuantía numérica de la población y el territorio (total) en que reside. Las primeras naciones formadas definitivamente de Europa fueron la italiana y, luego, la inglesa y la francesa. La implantación de las relaciones de producción burguesas parecía coronar el proceso de su creación. Las relaciones monetario-mercantiles y la propiedad privada capitalista destruían la autarquía patriarcal y los tabiques feudales, formaron la identidad de nexos y relaciones económicas sobre la base de un modo de producción nuevo, capitalista.

La formación de las naciones habría sido imposible sin la comunidad socio-histórica de las personas que pueblan el mismo territorio y de su conciencia nacional, la cual significa la comprensión de que pertenecen a una nación concreta, la idea de su papel y su lugar entre otros pueblos. La primera etapa de formación de la comprensión de la comunidad nacional de los hombres es la comprensión de la pertenencia a una gens concreta, y, luego, a una tribu y una unión de tribus concreta. El principio de unión de los hombres de acuerdo con los lazos de parentesco para formar una comunidad única comenzó a combinarse gradualmente con el principio territorial. La formación de uniones de tribus y, luego, sobre la base de éstas, de las de etnias crea nuevas condiciones para que los hombres tomen conciencia de

su comunidad. Con la formación de las etnias y el correspondiente tránsito de los vínculos gentilicio-tribales a los territoriales y económicos empiezan a formarse la psicología nacional y la conciencia nacional, proceso que se desarrolla durante siglos y guarda estrecha relación con toda la historia de cada pueblo, con las condiciones internas y externas de su vida. En la formación de las naciones tienen significado esencial también factores étnicos como la identidad de lengua y cultura, que se manifiestan, en particular, en el folclore, las tradiciones y costumbres, en la vestimenta, la comida y la vivienda.

Como puede apreciarse, las naciones son el resultado inevitable del desarrollo objetivo durante siglos de la civilización humana. El tránsito del feudalismo al capitalismo culmina en muchos países el proceso de formación de las naciones.

Conclusiones

— El surgimiento de la desigualdad económica guarda relación con las leyes histórico-naturales de la evolución de la sociedad humana. La base del surgimiento de la diferenciación patrimonial tanto en los distintos países como en el mundo en su totalidad es el nacimiento de la propiedad privada de los medios de producción, de las relaciones monetario-mercantiles, de la explotación del hombre por el hombre y de unos países por otros países.

— En la época de la esclavitud y del feudalismo, la sociedad se divide en ricos y pobres, explotadores y explotados. Fuentes de riqueza llegan a ser en esa época no solo la explotación de los esclavos y los siervos de la gleba, sino también las guerras, cada vez más frecuentes, el saqueo de otros pueblos, la conquista de colonias.

— El capitalismo, que viene en sustitución del feudalismo, no suprime la desigualdad económica, pero sí le da nuevas formas de manifestación. La “acumulación originaria del capital” se caracteriza por la violencia de que son objeto las masas trabajadoras y por su empobrecimiento, el saqueo de territorios de ultramar y el exterminio bárbaro de pueblos enteros.

Nociones básicas del capítulo:

Riqueza

Pobreza

Nación

Esclavitud

Feudalismo

“Acumulación originaria del capital”

Preguntas y ejercicios de autocontrol

1. ¿Cómo se define la noción de desigualdad económica (incluyendo en ella las categorías de la riqueza y de la pobreza)? ¿Cuándo y debido a qué motivos surgió?

2. ¿En qué formas se manifestó la desigualdad económica en el mundo antiguo y en la Edad Media?

3. ¿Qué es lo que caracteriza la llamada “acumulación originaria del capital”?

4. ¿Cuándo y cómo se formaron las primeras naciones? ¿Está usted de acuerdo con la afirmación de que la culminación de su formación guarda relación con el paso al modo capitalista de producción?

5. ¿Por qué en la época de la esclavitud, del feudalismo y de la “acumulación originaria del capital” la mayoría de los productores directos son gente pobre? Respuesta detallada y argumentada a esta cuestión se da en el trabajo *El origen de la familia, la propiedad privada y el Estado*, de Engels, y en *El Capital*, de Marx, t. I, capítulo 24.

6. Discuta el problema de “¿Por qué y de qué modo se ha formado en el mundo la desigualdad económica”?

Capítulo 3

LA TEORIA DEL DESARROLLO: LOS FACTORES INTERNOS DE LA DESIGUALDAD ECONOMICA

Como hemos aclarado en el capítulo anterior, la desigualdad económica surgió en el período de transición del régimen de la comunidad primitiva a la esclavitud y se desarrollaba, modificando sus formas concretas, a medida que evolucionaba la civilización humana.

¿Es la desigualdad económica de personas aisladas y de pueblos enteros un resultado inevitable, objetivo del desenvolvimiento económico de la humanidad? Si lo es, ¿cuáles son las causas internas que la condicionan?

La base más profunda de la desigualdad económica en el mundo son las leyes económicas de la producción mercantil, asentada en la propiedad privada. Reflejan las relaciones de causa y efecto y las interdependencias más sustanciales de los fenómenos y procesos económicos en la economía mercantil. Sobre la base de su acción espontánea se opera el desarrollo económico de los países, en los cuales rige la propiedad privada de los medios de producción, originando la diferenciación de clase y la desigualdad económica de los pueblos.

¿Cómo son estas leyes? ¿Cómo influyen en la formación de la desigualdad económica? ¿Hay otros factores de orden nacional interno que forman la desigualdad de las naciones e impiden su superación?

§ 1. Las leyes económicas en que se basa la desigualdad económica

¿QUE TIENEN DE COMUN LA ECONOMIA "TRADICIONAL" Y LA "MODERNA"?

En las teorías, dedicadas al estudio de los problemas de la desigualdad económica de las naciones, se usan con frecuencia los términos: la economía "tradicional" y la "moder-

na". La primera suele caracterizarse por un débil desarrollo de las fuerzas productivas y un crecimiento lento, la segunda, por un alto nivel de desenvolvimiento de la producción y su dinamismo. Sin embargo, la economía "tradicional" y la "moderna" poseen, a pesar de sus diferencias sustanciales, varios rasgos comunes, condicionados por el carácter mercantil de la producción y la existencia de relaciones monetario-mercantiles.

La producción mercantil no es la producción de productos para el consumo propio, sino para venderlos, para cambiarlos en el mercado. El productor hace cierta cosa para venderla y comprar otro producto necesario.

La producción de bienes para el intercambio surgió ya en el mundo antiguo y lleva existiendo varios miles de años. En la economía "tradicional", la producción mercantil coexiste con la economía de subsistencia, es decir, con una masa de unidades económicas, que producen para sí todos los productos necesarios, empezando por los instrumentos de trabajo y alimentos y terminando por distintos tipos de materias primas para el consumo propio.

La economía "moderna" liquida prácticamente la economía de subsistencia como forma económica que existe independientemente. En ella, la producción mercantil llega a ser dominante y alcanza su mayor desarrollo cuando casi todos los productos se transforman en mercancías y se consumen solo a través de la compraventa.

¿Cuáles son las causas económicas que originaron la producción mercantil? Primero, es la división social del trabajo, cuando los productores se especializan en determinada producción (unos cultivan cereales, otros crían ganado, otros hacen vestimenta, etc.). La división social del trabajo hace que los trabajadores de distintas especialidades dependan unos de otros. El sastre depende del agricultor, el zapatero, el alfarero y, viceversa, todos ellos dependen del sastre. Sin embargo, para que aparezca la producción mercantil, es insuficiente solo la división social del trabajo. Así, Nearco, jefe de la armada de Alejandro Magno, habló de las comunidades indias, donde estaba desarrollada la división del trabajo, pero la tierra era propiedad común, se cultivaba en común y, terminada la recolección, la cosecha se repartía entre todos los miembros de las comunidades. Toda la producción pertenecía a todos los miembros de la comunidad y se distribuía sin compraventa.

Otro motivo del surgimiento de la producción mercantil

es el aislamiento de los productores, la existencia de la propiedad privada de los medios de producción. Señalando que la producción mercantil presupone necesariamente la división social del trabajo, pero la división social del trabajo no presupone necesariamente la existencia de la producción mercantil, Marx subrayó la importancia que tiene la propiedad privada en el sistema de la economía mercantil. Marx decía: "Solo los productos de *trabajos privados independientes* los unos de los otros pueden revestir en sus relaciones mutuas el carácter de *mercancía*". Y más adelante: "Para que estas cosas se relacionen las unas con las otras como mercancías, es necesario que sus guardianes... se reconozcan como *propietarios privados*"¹.

Así pues, estas dos causas generaron la producción mercantil, y también fueron la base de la existencia de ésta y sus indicios más notables, característicos. Además, un importante rasgo de la producción mercantil es que el intercambio de mercancías es la forma de vínculo económico entre los productores. Si la división social del trabajo une a la gente, la propiedad privada la desune. En este contexto el eslabón de enlace es el intercambio de mercancías. Mediante el intercambio los productores establecen contacto entre sí y obtienen los bienes de consumo y los medios de producción necesarios.

La historia conoce dos tipos fundamentales de producción mercantil, basada en la propiedad privada de los medios de producción: la simple, típica de la sociedad "tradicional", y la capitalista.

Por producción mercantil simple se entiende la producción realizada por pequeños productores privados; por la capitalista, la producción, cuando el propietario de los medios de producción —el capitalista— explota el trabajo de obreros asalariados. La producción mercantil simple es del mismo tipo que la capitalista en el sentido de que la base económica de ambas es la propiedad privada de los medios de producción.

Al mismo tiempo, entre la producción mercantil simple y la capitalista hay diferencias sustanciales. En la producción mercantil simple los medios de producción pertenecen al productor inmediato, en la capitalista, al capitalista. La producción mercantil simple está basada en el trabajo personal del productor y de los miembros de su familia, en tan-

¹ Ibid., pp. 51, 94.

to que en la producción capitalista se explotan los trabajadores asalariados. El objetivo final de la producción mercantil es la satisfacción de las necesidades personales del productor. Pero los capitalistas realizan la producción para lucrarse, obtener beneficios y se apropian gratuitamente una parte considerable del producto del trabajo ajeno no retribuido.

Los rasgos similares y las diferencias entre la producción mercantil simple y la capitalista determinan la doble naturaleza del propio pequeño productor. Por un lado, éste es trabajador, pero, por el otro, propietario. Como propietario, trata de "hacerse camino en la vida", enriquecerse. Para ello, no está en contra, si se presenta la ocasión, de lucrarse a costa de otros.

En ciertas condiciones sociales, la producción mercantil simple sirve de punto de partida y de base del surgimiento de la producción capitalista. Estas condiciones son dos. Primera, la existencia de la propiedad privada de los medios de producción y la segunda, la transformación de la fuerza de trabajo en mercancía. Existiendo esta segunda condición, la producción mercantil y el intercambio adquieren un carácter universal.

LA LEY DEL VALOR

El desarrollo de la producción mercantil tanto en un país concreto como en el mundo entero se supedita a la vigencia de una serie de leyes. Una de ellas es la ley del valor que existe tanto tiempo cuanto existe la producción mercantil. Su aparición se remonta al período de descomposición del régimen de la comunidad primitiva y desde entonces se manifiesta en cualquier sociedad donde existen relaciones mercantiles. Es una ley común de la producción mercantil.

La ley del valor establece las relaciones de causa y efecto entre la cantidad de trabajo, invertida en la producción de mercancías, y el principio fundamental de su intercambio. Dicha ley incluye los siguientes factores:

1. En condiciones de la producción mercantil todos los productos del trabajo son mercancías o pueden serlo potencialmente;
2. El valor de las mercancías es determinado por la cantidad de trabajo socialmente necesario, invertida en su producción;

3. Las mercancías se cambian de acuerdo con su valor, como equivalentes, es decir, contienen igual cantidad de trabajo socialmente necesario.

La compraventa de las mercancías de acuerdo con su valor, su equivalente es ley.

La ley del valor determina, pues, la regla fundamental, el principio básico del intercambio de mercancías. Analicemos con más detalle su acción.

Así pues, la ley del valor presupone que en el intercambio los productos del trabajo adquieren la forma de mercancía. Su intercambio entre sí es la relación más simple y, al mismo tiempo, fundamental de la economía mercantil.

Pero ¿qué es la mercancía? La mercancía es un producto del trabajo, destinado al intercambio, la venta. Posee dos propiedades: primera, la capacidad para satisfacer una u otra necesidad del individuo; segunda, la de cambiarse por otras cosas. Aristóteles, filósofo de antigua Grecia, decía metafóricamente que las sandalias se las puede poner y gastar, pero esas mismas sandalias se puede cambiarlas por otros productos.

La capacidad de una cosa para satisfacer alguna necesidad humana se llama valor de uso. La utilidad de una cosa la hace valor de uso. Los valores de uso forman el contenido material de la riqueza de cualquier sociedad. Sin embargo, en condiciones de la producción mercantil, el valor de uso, al cambiarse por otras cosas útiles, se convierte en portador del valor de cambio.

El valor de cambio es la capacidad de la mercancía de cambiarse en determinadas relaciones, en proporciones cuantitativas por otros productos. Si, por ejemplo, en el mundo antiguo, el hacha se cambiaba por 25 kg de trigo o 2 pieles, en esta proporción se expresaba su valor de cambio.

La equiparación de los productos entre sí presupone su igualdad objetiva antes del intercambio. La base de igualdad y de la conmensurabilidad de las mercancías no puede ser su valor de uso, por cuanto las mercancías, como valores de uso, no son cotejables unas con otras, son heterogéneas cualitativamente. Las mercancías se equiparan entre sí por algo común e igual. Este elemento conmensurable es el trabajo del hombre.

Las mercancías son productos del trabajo humano. El trabajo, invertido en la producción de mercancías, forma su valor. Cuanto más trabajo se invierte en la fabricación de una mercancía, mayor es su valor. Sin embargo, en las

mercancías no está puesto cuánto trabajo se ha invertido en ellas. El valor de las mercancías se revela solo en el intercambio, a través del valor de cambio. Es por eso que el valor de la mercancía es inseparable de la forma de su manifestación: el valor de cambio.

El valor de la mercancía es una categoría social, es invisible, pero se deja sentir cada vez que los hombres cambian una mercancía por otra, cuando se equipara una mercancía con otra. Por consiguiente, el valor es la relación entre dos personas, encubierta con una envoltura cosificada.

La doble esencia de la mercancía es el resultado del carácter doble del trabajo de los productores, trabajo que simultáneamente aparece en formas concreta y abstracta. El trabajo concreto se caracteriza por los siguientes indicios: es un trabajo útil que produce un valor de uso cualitativamente determinado y puede realizarse solo en unión con determinados objetos de la naturaleza.

Existen muchos miles de tipos concretos de trabajo, pero todos ellos tienen entre sí algo común: es el gasto de energía, de músculos, nervios y cerebro de la persona, es decir, el gasto de fuerza de trabajo humana en general.

El trabajo, considerado como gasto de fuerza de trabajo humana en general, se llama trabajo abstracto. Es típico de él, primero, que es gasto de fuerza de trabajo humana, segundo, que reviste un carácter social porque produce algo necesario para el intercambio.

El desdoblamiento del trabajo único en trabajo concreto y abstracto es, simultáneamente, su desdoblamiento en trabajo privado y social. En la producción mercantil el trabajo se halla dividido. Cada productor autónomo produce cierto tipo de mercancía, pero su trabajo es, al mismo tiempo, una partícula del trabajo social, ya que hace un producto para otra persona. Este carácter social del trabajo se pone de manifiesto en el proceso de intercambio. Al propio tiempo, debido a la existencia de la propiedad privada de los medios de producción, el trabajo concreto toma la forma de trabajo privado.

Por cuanto el valor de la mercancía es creado por el trabajo, la magnitud del mismo se mide por la cantidad de trabajo, encerrado en la mercancía. La medida natural de trabajo es el tiempo de trabajo: hora, día, semana.

LA INFLUENCIA DE LA LEY DEL VALOR EN LA FORMACION DE LA DESIGUALDAD ECONOMICA

¿De qué modo la ley del valor influye en la formación de la desigualdad económica de los productores? A grandes rasgos, el mecanismo de esta influencia puede caracterizarse en la siguiente forma.

Los productores pueden gastar en la fabricación no solo de mercancías diferentes, sino también homogéneas distinta cantidad de tiempo. Esto depende de los instrumentos de trabajo empleados, de la destreza de los trabajadores, de su profesionalismo, etc.

El tiempo, que el trabajador invierte en la producción de una mercancía, es el tiempo de trabajo individual. Pero la magnitud del valor de la mercancía no es determinada por el gasto individual de trabajo, sino por el trabajo socialmente necesario o el tiempo de trabajo socialmente necesario. El tiempo de trabajo socialmente necesario es el tiempo de trabajo, invertido en obtener el producto, existiendo condiciones medianas de producción en la sociedad. Por regla general, el tiempo de trabajo socialmente necesario es determinado por las condiciones de producción, en las cuales se crea la mayor masa de mercancías de un tipo concreto.

Supongamos que la inmensa mayoría de los zapatos llevados a un mercado se fabrica, invirtiéndose en cada par 5 horas de trabajo. Este será el tiempo de trabajo socialmente necesario. Sean cuales fueren los gastos individuales de trabajo de cada productor en su fabricación —4 u 8 horas—, el mercado reconoce solo los gastos equivalentes a 5 horas. En estas condiciones, en la situación más ventajosa en el mercado se encontrarán aquellos productores, cuyo tiempo de trabajo individual es menor que el socialmente necesario, puesto que, al invertir en la fabricación de zapatos, por ejemplo, 4 horas, los venderán a cambio de otra mercancía por un valor de 5 horas. Al contrario, el productor, que en la fabricación de este artículo invierte 8 horas, perderá 3 horas de trabajo, invertido en cada par de zapatos.

Los distintos productores trabajan con desigual productividad que depende de factores como los medios de producción empleados, el grado de calificación, etc. Aquellos productores que emplean tecnologías más perfectas, producen sus mercancías con menores gastos que los socialmente necesarios. Pero las mercancías se venden a precios medios

(siempre y cuando la demanda sea igual a la oferta); como resultado, estos productores obtienen beneficios complementarios en comparación con otros productores que pierden parte de su trabajo. De este modo la ley del valor contribuye a la diferenciación de los productores según su situación patrimonial, a la formación y el desarrollo de la desigualdad económica. En determinadas condiciones históricas, al realizarse el tránsito a las formas capitalistas de la economía, se arruina inevitablemente una gran masa de pequeños productores, que se convierten en proletarios desheredados, privados de los medios de producción y obligados a contratarse para trabajar para los productores enriquecidos. Con el correr del tiempo, la acción de la ley del valor lleva a la división objetiva de la sociedad en burguesía y proletariado.

La ley del valor contribuyó históricamente a la formación de la desigualdad económica mediante el perfeccionamiento de la forma de intercambio.

En el proceso de desarrollo, durante siglos, del intercambio, la forma de expresión del valor recorrió cuatro fases fundamentales: 1) la fase de la forma simple, o casual, del valor; 2) de plena o desplegada; 3) universal y 4) de la forma monetaria del valor. Cada una de estas formas significa una etapa cualitativamente nueva en el desarrollo de la producción mercantil y el intercambio.

La forma simple (singular), o casual, del valor existió en la época de los primeros brotes de la división social del trabajo, cuando el intercambio revestía un carácter casual. La cantidad de productos que se cambiaban estaba limitada. Un producto cualquiera se cambiaba directamente por otro y expresaba su valor solo en una mercancía.

Al profundizarse la división social del trabajo, la cantidad de productos, destinados al intercambio, va en aumento. El intercambio es cada vez más masivo. Así, las tribus de pastores, yendo de un lugar a otro, entablan el intercambio con otras tribus. El ganado aparecía sistemáticamente en el mercado y se cambiaba por otros productos. El grado más elevado de desarrollo del intercambio originó una nueva forma del valor que se llama plena o desplegada.

Aquí el valor de una mercancía se expresa ya en el valor de uso de muchas mercancías, cada una de las cuales desempeña el papel de equivalente. Conforme el intercambio se transformaba en un proceso vitalmente necesario, aumentaban las dificultades de su realización. Por ejemplo, el vendedor del hacha necesitaba una oveja, y el vendedor de ésta

no necesitaba el hacha, sino una tela; a su vez, el poseedor de la tela no necesitaba la oveja, sino el hacha, etc. Con el correr del tiempo, de la masa de mercancías se separa espontáneamente una mercancía que tiene la mayor demanda, empezando a expresar en ella sus valores las demás mercancías. La mercancía que sirve de expresión del valor de muchas otras mercancías se convierte en el equivalente universal. La relación del intercambio obtiene esta forma:

$$\begin{array}{rcl}
 40 \text{ kg de grano} & = & \\
 0 & & \\
 10 \text{ m de tela} & = & \\
 0 & & \\
 2 \text{ hachas} & = & \\
 0 & & \\
 5 \text{ g de oro,} & = & \\
 \text{etc.} & &
 \end{array}
 \left. \vphantom{\begin{array}{c} 40 \text{ kg de grano} \\ 0 \\ 10 \text{ m de tela} \\ 0 \\ 2 \text{ hachas} \\ 0 \\ 5 \text{ g de oro,} \\ \text{etc.} \end{array}} \right\} 1 \text{ oveja}$$

La aparición de la forma universal del valor significó que el intercambio empezó a dividirse en dos actos independientes: en un principio, cualquier mercancía se cambiaba por otra mercancía equivalente, y luego ésta por la mercancía que era necesaria al consumidor. Inicialmente, el papel de equivalente universal lo desempeñaban distintas mercancías (en unos lugares era el ganado, en otros, pieles, sal, tabaco, collares, etc).

Esto dificultaba el desarrollo del intercambio y entraba en contradicción con las necesidades del mercado en expansión. Resolvía la contradicción el que el papel de equivalente universal lo fueron adquiriendo gradualmente los metales nobles: la plata y el oro. Simultáneamente, la forma universal del valor se transformó en forma monetaria del valor, que puede expresarse de este modo:

$$\begin{array}{rcl}
 40 \text{ kg de grano} & = & \\
 0 & & \\
 10 \text{ m de tela} & = & \\
 0 & & \\
 2 \text{ hachas} & = & \\
 0 & & \\
 1 \text{ oveja} & = &
 \end{array}
 \left. \vphantom{\begin{array}{c} 40 \text{ kg de grano} \\ 0 \\ 10 \text{ m de tela} \\ 0 \\ 2 \text{ hachas} \\ 0 \\ 1 \text{ oveja} \end{array}} \right\} 5 \text{ g de oro}$$

Con el surgimiento del dinero apareció una poderosa fuerza, cuya posesión proporcionaba riqueza y poder.

El dinero es la mercancía de las mercancías; es una mercancía que cumple la función de equivalente universal. Con la aparición del dinero todas las mercancías empeza-

ron a medir en él su valor. A un lado está el dinero como encarnación directa y universal del valor, a otro lado se encuentran las demás mercancías. En el dinero, como en cualquier otra mercancía, se expresan las relaciones sociales entre las personas en el proceso de producción y de cambio.

El dinero se convirtió en un poderoso instrumento independiente de desarrollo de la desigualdad económica, pues empezó a personificar la riqueza social. Acumulándose en manos de ciertas personas, el dinero proporcionaba poder sobre otras personas, transformándose en instrumento de sojuzgamiento y explotación. Al surgir la circulación monetaria, el proceso de formación de la desigualdad económica adquirió una altura cualitativamente nueva de su desarrollo. Porque ahora las mercancías podían cambiarse una por otra solo por mediación del dinero. La fórmula del cambio mercantil tomó esta forma: $M-D-M$. Si un productor cualquiera no tiene dinero, no puede satisfacer sus necesidades personales ni adquirir materias primas e instrumentos para su trabajo ulterior. Pero la gente acaudalada, en estas condiciones puede obligar a las personas empobrecidas o pobres a trabajar para ella, lucrándose a su cuenta.

El mecanismo de acción de la ley del valor guarda íntima relación con otro poderoso factor de desarrollo de la desigualdad económica: la ley de la demanda y la oferta.

En la práctica, el precio (expresión monetaria del valor) bajo la influencia de la demanda y la oferta puede ser superior o inferior al valor. Sabido es que cuanto más escasea una mercancía en el mercado y cuanto más la demanda supera la oferta, tanto mayor es su precio, y viceversa. En la producción mercantil simple (lo mismo que en la capitalista, de lo cual se tratará más adelante) cada productor procura producir más mercancías que su competidor. Nadie conoce la demanda social real de una u otra mercancía.

Supongamos que en cierta rama (de calzado, textil, etc.) se producen más mercancías que necesitan los compradores; los precios de estas mercancías bajan y descienden gradualmente por debajo del valor. Los productores de esas mercancías sufren pérdidas, reducen su fabricación. Pero al cabo de cierto tiempo, resultan pocas las mercancías y la demanda de ellas aumenta, entonces los precios vuelven a subir, lo cual propicia la ampliación de la producción en esta rama concreta.

A través del mecanismo de precios de mercado, a tra-

vés de sus fluctuaciones en torno al valor, la ley del valor aparece como regulador de la producción mercantil, estableciendo de modo espontáneo, de vez en cuando cierto equilibrio entre las ramas y los tipos de producción. Y a pesar de que este equilibrio resulta en la práctica muy frágil y no completo, posibilita, sin embargo, el funcionamiento de toda la producción en condiciones de la desigualdad económica progresiva de los productores.

LA LEY DE LA DEMANDA Y LA OFERTA

Distintas escuelas del pensamiento económico enuncian diferentes puntos de vista sobre problemas de la demanda y la oferta. Sin embargo, la mayoría de ellas coinciden en que sin comprender la esencia de la ley de la demanda y la oferta es imposible orientarse bien en el mecanismo de funcionamiento de la producción mercantil, en el surgimiento de la desigualdad económica tanto dentro de un país como en las relaciones con otros Estados.

La demanda y la oferta son conceptos que se refieren a la esfera de circulación y caracterizan el estado y las perspectivas de expansión del mercado. Y esto es lo que las distingue de categorías como, por ejemplo, el valor, el trabajo abstracto, que tienen que ver, en primer lugar, con la producción. Sin embargo, todas estas categorías están relacionadas íntimamente entre sí, por cuanto reflejan los vínculos reales entre la producción y el mercado.

En la acepción habitual, el mercado es el lugar donde se compran y se venden toda clase de mercancías. Pero en su interpretación teórica, el mercado se define como el conjunto de relaciones monetario-mercantiles, que se expresan en las transacciones de cambio, o como compraventa, independientemente del lugar de la concertación de las transacciones comerciales y la forma de éstas. Puede darse una definición más sencilla del mercado: es la esfera de circulación, donde se realizan mercancías.

El volumen del mercado depende del volumen de la producción, pero el propio desarrollo de la producción depende del volumen del mercado y de la demanda en él de una u otra mercancía.

La demanda es la expresión valorativa de la magnitud de la necesidad social de mercancías. Refleja el volumen y la estructura de las necesidades sociales (en forma natural). La masa mercantil en el mercado, la cual representa

determinada cantidad de valores de uso, posee determinado valor de mercado. Debido a ello, la demanda debe operar como demanda solvente, es decir, debe ser expresada en términos de valor y afianzada con ciertas sumas de medios monetarios en manos de los compradores.

La oferta es la masa de mercancías y servicios que se ofrece para la realización. Representa el producto, que se encuentra en el mercado o puede ser traído a él. La oferta posee también determinadas propiedades: la capacidad para el cambio y para satisfacer unas u otras demandas concretas. La oferta depende del volumen de la producción y de su estructura. Por sus dimensiones, la oferta no es idéntica a la producción, fluctuando respecto de ésta a uno u otro lado debido a la llegada de mercancías de otros países, su exportación y a otras causas. Sin embargo, en lo fundamental, el incremento de la oferta se halla condicionado por el crecimiento de la producción y lo refleja.

La relación entre la demanda y la oferta tanto de mercancías concretas como de la masa mercantil en su conjunto y las condiciones de realización conformadas caracterizan la coyuntura del mercado.

Entre la demanda y la oferta puede haber diferencias. Así, con la misma demanda de dinero es posible la aparición de necesidades completamente diferentes. Por otro lado, las mercancías de igual precio pueden tener diversos valores de uso. Así pues, la relación entre la demanda y la oferta de distintas mercancías refleja la interacción, por un lado, de la necesidad social y, por el otro, del valor de uso y del valor de la mercancía.

Las relaciones de la demanda y la oferta representan la unidad de los contrarios que refleja la unidad del valor y el valor de uso de la mercancía. La demanda puede ser satisfecha solo con la oferta, y la oferta puede ser realizada solo en la demanda.

Históricamente, la ley de la demanda y la oferta surgió antes de que apareciera la forma monetaria del valor. La ley de la demanda y la oferta surge cuando aparecen la producción mercantil y el cambio. Con la aparición del dinero, la forma de manifestación de la ley de la demanda y la oferta se complica debido a que tanto la demanda como la oferta de mercancías son mediatizadas por la demanda de dinero y su oferta.

La ley económica de la demanda y la oferta posee las siguientes características.

Primero, expresa los lazos sustanciales entre la producción, el cambio y el consumo. En condiciones de la producción mercantil, el nexo entre la producción y el consumo se mantiene en buena medida mediante la oferta y la demanda.

Segundo, la ley de la demanda y la oferta refleja aquellos vínculos entre la producción, el cambio y el consumo que tienen un carácter estable, masivo, lo cual se manifiesta en la repetición de los vínculos entre la demanda y la oferta por el valor y el valor de uso de las mercancías.

Tercero, es inherente a dicha ley el carácter de causa y efecto de los vínculos, el cual se manifiesta tanto en las relaciones entre la demanda y la oferta (la demanda determina la oferta, y la oferta determina la demanda) como en las relaciones entre los vínculos de la demanda y la oferta por el valor y por el valor de uso (la dinámica de los precios y de los ingresos monetarios implica cambios en las correlaciones de la demanda y la oferta por el valor de uso de las mercancías). Y viceversa, los cambios en las correlaciones de la demanda y la oferta por el valor de uso de las mercancías originan fluctuaciones de los precios.

Cuarto y último, la ley de la demanda y la oferta, expresando toda clase de contradicciones, entre las cuales figuran las contradicciones entre la producción y el consumo, la demanda y la oferta, los compradores y los vendedores, las mercancías y el dinero, en el ambiente del dominio de la propiedad privada condiciona en buena medida la desigualdad del desarrollo y de los niveles de la situación patrimonial de los distintos grupos de productores.

La ley de la demanda y la oferta rige como tendencia que se realiza solo durante cierto tiempo.

LA LEY DE LA COMPETENCIA

En cualquier producción mercantil, basada en la propiedad privada, rige la ley de la competencia, la cual expresa los vínculos de causa y efecto entre la propiedad privada de los medios de producción, la anarquía de la producción y las leyes del valor, la demanda y la oferta. Se manifiesta en la lucha de los productores autónomos por condiciones más ventajosas de venta de las mercancías, por una mayor parte de los beneficios. A través del mecanismo de competencia rigen en la práctica otras leyes económicas de la producción mercantil, como fuerza coercitiva, que obliga a los

productores a realizar su actividad de acuerdo con sus requisitos. La propiedad privada de los medios de producción origina intereses económicos antagónicos de los productores.

En la sociedad burguesa, la lucha competitiva adquiere un carácter especialmente encarnizado. El que vence en la lucha competitiva, se enriquece, el que pierde, se arruina.

¿En qué formas se realiza la competencia? ¿Cómo influye en el proceso de formación y desarrollo de la desigualdad económica?

La competencia intrasectorial es la lucha entre los productores, que fabrican producto análogo, por una comercialización más ventajosa y la obtención de beneficios complementarios. Sabido es que las condiciones de producción dentro de una rama no son iguales, y el valor individual de las mercancías producidas es diferente. Sin embargo, todas las mercancías de un mismo tipo se venden a igual precio, establecido sobre la base del valor social de la producción de la rama. Por lo tanto, aquellos productores, que tienen mejores condiciones de producción y menores gastos, obtienen beneficios complementarios. Es por eso que dentro de distintas ramas se sostiene la lucha competitiva. Por el contrario, los que tienen peores condiciones de producción y mayores gastos, se arruinan. La competencia incita a emplear nueva maquinaria, perfeccionar la producción, elevar la productividad del trabajo.

La competencia intersectorial es la lucha competitiva entre los productores que fabrican productos diferentes. A pesar de poseer ciertas particularidades, su objetivo es el mismo: el afán de máximas ganancias, el deseo de enriquecerse a expensas de otros productores.

A la producción mercantil, basada en la propiedad privada de los medios de producción y la competencia, les es propia la anarquía de la producción que significa el carácter caótico y la desproporción del desarrollo de la misma tanto a escala de distintos países como a nivel global.

La acción conjunta de las leyes de la competencia, del valor y de la demanda y la oferta condiciona la desigualdad del desarrollo económico. Estas leyes se manifiestan de distinta manera en diversas circunstancias. Representan un telón de fondo común sobre el cual funciona todo el mecanismo económico que contribuye al desarrollo, o, por el contrario, lo frena. Por tanto, unos países progresan con mayor rapidez, otros más lentamente.

Estas leyes, en su conjunto, estimulan el desarrollo de

la producción mercantil, basada en la propiedad privada. Sin embargo, en varios casos, su función, que estimula el desarrollo, se neutraliza en parte. ¿Cuáles son las causas que no le permiten manifestarse en medida cabal? Una de estas causas es el mantenimiento de las formas arcaicas de la economía.

§ 2. Los factores nacionales internos que frenan el desarrollo

RESABIOS DE LAS FORMAS ARCAICAS DE LA ECONOMIA Y DE LAS ESTRUCTURAS SOCIALES Y POLITICAS

A juicio de muchos investigadores, que estudian problemas del desarrollo y de la desigualdad económica de las naciones, las supervivencias del régimen de la sociedad primitiva, la esclavitud y el feudalismo son, en la situación actual, importantes factores que frenan el crecimiento económico y del atraso general de distintos países y pueblos.

En una serie de Estados africanos y otros países en desarrollo se mantienen hasta ahora ciertos elementos del régimen de la sociedad primitiva. Figuran entre ellos, en primer lugar, la subsistencia de la pequeña economía autosuficiente en combinación con los vestigios de las relaciones tribales, relaciones entre grandes familias y vecinos, comunidades y el poder de los jefes de tribu (el "tribalismo"). Combinándose con el empleo de instrumentos de trabajo rudimentarios, el subdesarrollo de las relaciones monetario-mercantiles y la tasa extraordinariamente baja de crecimiento económico, son un factor sustancial que frena el desarrollo nacional general.

En algunos países del Tercer Mundo subsisten también resabios de las relaciones esclavistas. En la actualidad, según ciertas estimaciones, hay en el mundo unos 100 millones de personas, cuya situación puede llamarse esclavista o semiesclavista. Así, en América Latina, un resabio de la esclavitud es el "peonaje", sistema en que los campesinos dependen como semiesclavos o semisiervos de la gleba de los latifundistas. El orden, parecido al que reinó en la esclavitud y que permite obligar por la fuerza a trabajar a los africanos, está ampliamente difundido en la República Sudafricana racista.

En muchos países en desarrollo se mantienen en un gra-

do aún mayor las reminiscencias de las relaciones feudales. En su economía, en muchos casos desempeñan un gran papel las formas semif feudales de la economía, de las cuales es típica la simple repetición del proceso de producción sin un incremento más o menos notable de su escala durante un largo tiempo. Una gran parte del campesinado continúa cumpliendo los principales trabajos que aseguran la continuidad del proceso de producción y la satisfacción de las necesidades vitales del mismo, dedicándose al cultivo de plantas agrícolas, a la cría de ganado, a la construcción de viviendas y de dependencias, a la transformación de una parte de las materias primas producidas, al hilado, la tejeduría, en ocasiones a la fabricación de instrumentos de trabajo rudimentarios, etc. Una gran parte de los agricultores no tienen tierra o la tienen muy poca. El tiempo de trabajo de muchos campesinos en los países en desarrollo se divide, como es evidente, en tiempo necesario de trabajo y en plustiempo de trabajo. Durante el tiempo necesario de trabajo el campesino crea el producto que le proporciona medios de existencia para él mismo y los miembros de su familia. Durante el plustiempo, el campesino crea el plusproducto, que es apropiado gratuitamente por el señor feudal rico (o el semifeudal) y constituye la base de la riqueza de éste. Con la particularidad de que muchas veces este señor feudal les quita a los campesinos también parte de su producto necesario, lo cual determina en buena medida su existencia semihambrienta y su nivel de vida extraordinariamente bajo. Esto se hace, por ejemplo, mediante el sistema de aparcería, ampliamente difundido, es decir, de una forma de arriendo, cuando al propietario de la tierra se le entrega como arrendamiento una gran parte (hasta la mitad) de la cosecha. Existen también otras formas de explotación. Así, en una serie de países en desarrollo existe la forma de arriendo de la tierra, cuando el arriendo se paga en especie y que suele resumirse así: "come un poco tú, y un poco comeré yo". De acuerdo con las condiciones del arrendamiento, la parcela se da al arrendatario para que cultive plantas perennes. Cuando éstas empiezan a fructificar, el latifundista se apropia de $1/2$ a $2/3$ de la parcela. El campesino, pequeño arrendatario, con frecuencia continúa cultivándola, entregando al patrono como tributo una gran parte de la cosecha.

El mantenimiento de las estructuras económicas feudales o semif feudales y los valores espirituales y culturales, re-

lacionados con éstas, dificulta el proceso de acumulación de medios suficientes para una rápida superación del atraso y la creación de un clima general favorable para un desarrollo dinámico. Esto se manifiesta en forma patente incluso en los Estados más desarrollados del Tercer Mundo.

En Brasil, Argentina y en otros muchos Estados latinoamericanos durante un tiempo prolongado la forma dominante de organización económica, social y política fueron los latifundios. Los círculos gobernantes de dichos países se formaban en un principio de latifundistas y fueron ellos quienes determinaban las condiciones económicas y políticas generales del desarrollo de dichos países.

También en la actualidad, en la agricultura y en la vida política de muchos países de América del Sur dominan los latifundistas, que poseen extensas áreas de tierra, aunque su número no supera 1 % del total de la población agrícola. Los latifundios (posesiones agrarias de 1.000 ha y más) condenan una gran parte de los campesinos de muchos países latinoamericanos a un nivel de vida extremadamente bajo. Solo una parte relativamente insignificante del campesinado posee pequeñas parcelas propias, teniendo que tomar en arriendo la mayor parte de la tierra que cultiva.

Los latifundistas una parte de la tierra la cultivan para sí, y la otra la dan en usufructo a los campesinos, resultando una parte de los productores agrícolas inmediatos atada de hecho a la tierra que cultivan con medios de producción propios. Tienen, por supuesto, cierta libertad y cierto interés por incrementar la producción, pero la parte fundamental de los resultados de su trabajo (a través del arrendamiento o las prestaciones en la tierra de los señores feudales) se la apropian éstos.

Los latifundistas son partidarios de los regímenes autoritarios, antidemocráticos que defienden sus intereses económicos. Difunden y apoyan en la sociedad "valores" espirituales y morales como el elitismo de los ricos y los nobles, la discriminación por pertenecer a ciertas etnias y razas y según principios hereditarios, el menosprecio del trabajo intenso (sobre todo manual). Debido a ello, en la vida económica y política de muchos países latinoamericanos se hallan ampliamente difundidos el nepotismo y el proteccionismo, la aspiración a conservar el control familiar de las empresas industriales y comerciales en funcionamiento y los bancos, la falta de deseo de entrar en trato con los "foráneos", el ascenso de empleados no según sus cualidades profesionales,

sino de acuerdo con los lazos de parentesco o la fidelidad personal. En combinación con lo dicho, el principio económico fundamental para muchas firmas controladas por la nación es: "haz tanto dinero cuanto puedas, ahora", es decir, una orientación a corto y no a largo plazo en la actividad productivo-económica, la falta de deseo de correr mucho riesgo, de ampliar considerablemente las esferas de actividad. Todo ello tomado en conjunto con frecuencia condiciona una eficacia insuficiente de la actividad de las firmas nacionales, un débil desarrollo de los mercados de capital y las posibilidades limitadas de acumulación de recursos financieros para fines de desarrollo.

Las formas económicas arcaicas en muchos países en desarrollo se combinan con elementos de orden social y político, cultural y religioso que impiden su avance.

El desenvolvimiento económico dinámico impone a la sociedad sus imperativos, exigiendo cambios sustanciales en los fundamentos económicos, las instituciones sociales y las interrelaciones de las personas y en el sistema de valores culturales, que no siempre llegan a coexistir pacíficamente con las tradiciones viejas, heredadas del lejano pasado, exigiendo en ocasiones incluso su destrucción.

Hay científicos que opinan que un factor de freno del desenvolvimiento y, debido a ello, de la desigualdad económica de las naciones, son los regímenes autoritarios, dictatoriales, heredados del feudalismo y el pasado colonial. En una serie de países en desarrollo el poder político se halla concentrado en manos de una riquísima cúspide semifeudal, conservadora y estática tanto en el dominio político como en el económico. La base de la política de esos Estados es la aspiración a mantener el poder y la estructura existente de la distribución de la renta nacional. Los que detentan el poder aceptan solo aquellos cambios en la sociedad que no afectan las bases de su dominio, permitiendo solo reformas limitadas en la imposición fiscal, en el usufructo de la tierra y en otras esferas de actividad económica. Se mantiene un aparato burocrático inflado, en el cual los puestos no se asignan de acuerdo con cualidades personales y conocimientos profesionales, sino por amistad, por lazos de parentesco o mediante el soborno. Por eso, ciertos eslabones del aparato estatal son poco competentes y no pueden cumplir sus funciones, estando, además, afectadas por la corrupción.

En el desarrollo económico no es unívoco el papel de

las religiones orientales. En el período histórico anterior, muchas de ellas influían positivamente en el desarrollo económico, ejerciendo actualmente algunos elementos suyos un gran influjo frenador en él, defendiendo las tradiciones de los siglos anteriores y conservándolas. Algunas religiones se orientan más bien al pasado que al futuro, reconociendo, en rigor, indeseable el progreso técnico y económico. Llamando a mejorar la vida de la gente, la desvían al mismo tiempo del camino que conduce a ello, es decir, de un verdadero conocimiento del mundo y la adaptación de su actividad a las cambiantes condiciones de vida, el realismo y la flexibilidad, una participación activa en el desarrollo socioeconómico. En opinión de representantes de algunas religiones orientales, la aspiración a mejorar la situación económica de uno carece de sentido. Por el contrario, los sufrimientos, las duras condiciones económicas de vida, la subordinación al régimen existente y la obediencia a las autoridades llevan directamente, como explican, a la feliz vida de ultratumba. Las aseveraciones de que la vida en la Tierra está organizada de acuerdo con el mandato de Dios, y las condiciones de vida en su conjunto son justas y no deben ser cambiadas, dan lugar al fatalismo. La gente pierde la fe en fuerzas propias, en su capacidad para cambiar la vida para mejor. El principio de "todo debe quedar como existía antes" restringe la energía creadora de la sociedad.

Hay religiones orientales que contienen ciertas reglamentaciones y limitaciones en materia de actividad económica. Así, por ejemplo, el Islam prohíbe cobrar intereses de los préstamos. Pero en esta operación se basa el funcionamiento del sistema crediticio moderno, sin el cual difícilmente se podría movilizar en el máximo grado posible los recursos financieros internos, necesarios para impulsar el desarrollo.

Ciertas tradiciones sociales también pueden frenar el desenvolvimiento de uno u otro país. Así, en muchos Estados en desarrollo subsisten en formas diferentes "grandes familias", dentro de las cuales se rebasan las relaciones entre padres e hijos, extendiéndose a veces a un gran número de parientes por línea materna o paterna. Esas familias desempeñaron antes un papel extraordinariamente importante, asegurando a todos los familiares y a cada uno por separado el mínimo de los medios de vida necesarios. Al mismo tiempo, esas familias pueden frenar los estímulos de sus miembros para trabajar con mayor rendimiento, ahorrar medios

complementarios y manifestar espíritu emprendedor, ya que quedarán con una pequeña parte de sus resultados, pues éstos, serán repartidos entre sus numerosos miembros. En las ciudades, las "grandes familias" (existiendo un desempleo masivo) llevan al "parasitismo familiar" de algunos miembros suyos.

La influencia de las formas arcaicas de la economía (en especial, distintos tipos de renta feudal de la tierra), de los elementos atrasados de las estructuras políticas y sociales en el desarrollo económico general de uno u otro país puede ser muy negativa. En cualquier caso, ellos frenan seriamente el desenvolvimiento de las fuerzas productivas, bajan la tasa de crecimiento e impiden las transformaciones económicas progresistas en la sociedad, entorpecen el desarrollo de la producción y no permiten superar en un breve plazo histórico el atraso y la desigualdad económica de las naciones en el mundo.

LA "EXPLOSION DEMOGRAFICA" Y ALGUNOS OTROS FACTORES

La desigualdad económica de los países en el mundo es determinada también por factores, relacionados con la "explosión demográfica" en los países de Asia, Africa y América Latina y con la desaceleración del incremento de la población en muchos Estados industrializados.

Desde mediados de los años 20, en muchos países en desarrollo se formó una correlación desfavorable entre las tasas de incremento de su población y de la producción material. En los últimos 20 ó 25 años el primero alcanzó muchas veces de 2 a 4% anual, constituyendo un por ciento en los países industrializados. A mediados de los años 80, Asia contaba con tantos habitantes cuantos hubo en todo el planeta en 1950.

El impetuoso crecimiento actual de la población en dichos países depende no solo del aumento de la natalidad, sino también de la disminución de la mortalidad. En Asia, Africa y América Latina en el último decenio se logró bajar el coeficiente general de mortalidad de 35-40% a 10-20% (por cada mil habitantes). La expectativa media de vida creció (ante todo gracias a la reducción de la mortalidad infantil) de 25-30 a 60 años en América Latina y en Asia Oriental, a 50-60 años en Asia del Sur y a 40-45 años en Africa Tropical, quedando como norma de conducta de-

mográfica los matrimonios muy jóvenes, el casamiento prácticamente total y una elevada natalidad (en los países de Asia, Africa y América Latina, en el período reproductivo de la vida la mujer tiene 5 niños, por término medio).

Una consecuencia de la explosión demográfica es el rejuvenecimiento de la población y el predominio en su estructura de jóvenes y niños. La estructura generacional "joven", además de bajar por si sola el coeficiente general de mortalidad, aumenta en la población la parte de las mujeres en la edad de parir, acumulando de este modo el potencial demográfico del crecimiento de la población para el futuro. Al mantenimiento del alto nivel de natalidad le contribuyen las tradiciones y costumbres religiosas. La religión musulmana, por ejemplo, predica las familias de prole numerosa, los matrimonios tempranos, la poligamia, condena el celibato y la carencia de hijos. Toda clase de religiones tribales, relacionadas con el culto a los antepasados, también estimulan familias con muchos hijos, censuran a los solteros y las solteras.

La situación demográfica actual crea dificultades complementarias y agrava los problemas socioeconómicos en los países en desarrollo. Guarda íntima relación con el problema de la falta de proteínas en la alimentación de muchos centenares de millones de personas y con el del hambre. Se ha calculado que cada 5 días en los países en desarrollo el contingente de consumidores aumenta en 1 millón. El incremento anual de la población en los mencionados países supera muchas veces el de la producción de alimentos. Como resultado, en muchos países de Asia, Africa y América Latina el crecimiento demográfico neutraliza muchos resultados positivos del desarrollo económico y cultural y bloquea las posibilidades de elevación del nivel de vida de los vastos sectores de la población. De mantenerse esta tendencia, la desigualdad económica de las naciones apenas se podrá nivelarse sustancialmente en decenios próximos.

La "explosión demográfica" en los países en desarrollo es uno de los factores esenciales de subsistencia de la desigualdad económica de las naciones en el mundo.

Explicando los motivos del atraso de unos países y del alto nivel de desarrollo de otros, los teóricos burgueses con frecuencia destacan las condiciones naturales, climáticas y geográficas. En este sentido, opinan esos teóricos, los países en

desarrollo "han sido castigados por el destino" y los industrializados, han sido favorecidos. Ya en el siglo XVIII, el científico francés, Montesquieu, llamó la atención sobre el hecho de que las condiciones climáticas influyen (de un modo mediatizado, por supuesto) en los rasgos distintivos del carácter de un pueblo, las relaciones sociales y las formas de organización de la vida económica, en particular, en el grado de capacidad para trabajar y de disposición de trabajar, el carácter emprendedor y la iniciativa, de satisfacción o de insatisfacción con el nivel de desarrollo del bienestar material, etc. Montesquieu intentó demostrar que la aspiración a trabajar es mayor en los países fríos que en los cálidos, por cuanto los hombres tienen que enfrentar bruscas oscilaciones de temperaturas y condiciones más duras de su supervivencia. Este punto de vista es desarrollado por varios economistas burgueses, por ejemplo, por Duglas Lee, quien en sus trabajos analiza detalladamente el problema de la relación entre el clima y el nivel de desarrollo de uno u otro país. Compara, en particular, EE.UU. y Brasil, poblados por europeos más o menos en el mismo tiempo, poseyendo ambos considerables territorios e inmensas riquezas naturales, pero que al propio tiempo se desarrollaban a ritmos muy desiguales. Lee y otros economistas de los Estados capitalistas industrializados defienden el punto de vista de que si las condiciones climáticas más favorables para el desarrollo, en las fases tempranas de la historia humana, existieron en los subtrópicos, en las etapas siguientes, se daban en latitudes moderadas. El clima cálido, favorable para la agricultura, permite a la sociedad "alimentar" a sí misma con menor esfuerzo, pero no da estímulos lo suficientemente fuertes para perfeccionar la producción industrial y para un crecimiento dinámico general. Por lo tanto, muchos países en desarrollo, ubicados en la zona climática cálida, están condenados, según él, al atraso y carecen de perspectivas de superar la desigualdad económica existente entre ellos y los países industrializados. En este punto de vista hay mucho de "determinista". Aunque apenas sería justo negar totalmente la influencia de altas temperaturas en la capacidad de trabajo de las personas, este criterio no responde a la realidad. El clima, incluso el más cálido, no es un óbice para un desarrollo dinámico, sobre todo ahora, cuando existen tecnologías que no requieren mucha inversión de trabajo manual.

No solo el clima, sino también las riquezas naturales

pueden ser, en opinión de economistas burgueses, factor de atraso o subdesarrollo.

Entre las riquezas naturales se suele catalogar las reservas de minerales, las tierras fértiles, etc., y a veces la ubicación geográfica cómoda. Varios países en desarrollo no tienen suficientes riquezas naturales, lo cual limita las posibilidades de su desarrollo. Pero algunos Estados del Tercer Mundo las tienen, sin dejar de ser por eso subdesarrollados. Las riquezas naturales no son, por lo visto, un factor único ni el principal de desarrollo o atraso.

En las propias riquezas naturales, la importancia de ciertos componentes para el desarrollo con el tiempo cambia. En el mundo antiguo la riqueza principal fueron las buenas tierras, que condicionaron el florecimiento de la economía en los valles del Indo, el Nilo, el Eufrates y el Tigris. En los últimos decenios ese mismo papel lo desempeñó el petróleo, cuyas grandes reservas en los países productores de petróleo, algunos de ellos poco fértiles, permitieron resolver muchos problemas nacionales. A veces la falta de unas u otras riquezas naturales puede desempeñar un papel no negativo, sino positivo en el desarrollo general. Así, la escasez de agua en Antigua China y en otras muchas regiones de Asia exigió la construcción de complicados sistemas de riego, lo cual estimuló la inventiva y contribuyó al progreso general de la técnica y al fortalecimiento de las instituciones políticas. La falta de muchos tipos de materias primas en Japón lo hace orientarse a las industrias modernas que requieren mucha inversión de trabajo y no de recursos y a las tecnologías que ahorran recursos, lo cual contribuye a la aceleración del progreso tecnológico del país.

La situación geográfica desfavorable —altas montañas, desiertos, junglas intransitables, la falta de salida a los mares y océanos durante un largo período histórico, limitaban contactos con otros pueblos, impidiendo la difusión de las innovaciones técnicas y frenando de este modo el desarrollo. Pero en la situación actual la importancia de este factor para el avance ha disminuido notablemente.

Así pues, las causas de la desigualdad económica en el mundo son variadas ya al ser vistas a nivel nacional interno y significativas. Algunas de estas causas hincan sus raíces en las profundidades de los siglos, pero otras han comenzado a influir en el proceso general de desarrollo hace relativamente poco tiempo. Unas guardan relación con fac-

tores que operan dentro de ciertos países, otras, en la esfera de relaciones económicas exteriores que vamos a examinar en el capítulo siguiente.

Conclusiones

— La base principal de la desigualdad económica tanto de las personas como de países enteros es determinada en primer lugar por las condiciones materiales —la producción mercantil, basada en la propiedad privada—, y por la acción de sus leyes económicas fundamentales, o sea, las del valor, de la demanda y la oferta y de la competencia. Estas leyes en conjunto, operando de modo integral en los más importantes procesos económicos, condicionan la desigualdad del desarrollo de la economía mercantil (“unos se desarrollan más de prisa, otros más lentamente”), llevando simultáneamente a la diferenciación de los distintos grupos de productores y países en ricos y pobres.

— En una serie de países, a nivel interno nacional operan varios factores que frenan el proceso general del desarrollo socioeconómico. Figura entre esos factores la subsistencia de estructuras económicas arcaicas. La influencia frenadora más fuerte la ejercen las reminiscencias del feudalismo, que además de disminuir la tasa de crecimiento económico nacional, condicionan en buena medida el nivel extremadamente bajo de vida de la mayoría de la población de los países del Tercer Mundo.

— El bajo nivel de las fuerzas productivas en muchos países en desarrollo se halla condicionado también por la falta de una situación política y social favorable para el progreso. Los regímenes autoritarios, despóticos y los regímenes fantoche y la amplia difusión de ciertas tendencias sociales, formadas en la Edad Media, son también factores que frenan el desarrollo.

— Además de la existencia de estructuras económicas atrasadas, en muchos países en desarrollo otra causa de la desigualdad económica de las naciones en el mundo son la “explosión demográfica” y algunos otros factores. Pero los factores nacionales internos solos no pueden explicar en medida cabal la existencia de la desigualdad económica de los países. Es necesario extender el análisis a la esfera exterior.

Nociones básicas del capítulo:

Producción mercantil
Ley del valor
Ley de la competencia
Ley de la demanda y la oferta
“Explosión demográfica”

Preguntas y ejercicios de autocontrol

1. ¿Por qué la base de la desigualdad económica de los países es la producción mercantil? ¿Cuáles son sus leyes fundamentales?

2. ¿De qué modo las leyes fundamentales de la producción mercantil influyen en la formación y el desarrollo de la desigualdad económica? Intente extender su explicación de este problema a las relaciones entre distintos países.

3. ¿En qué se manifiestan a su juicio, las principales causas internas del atraso económico de los países del Tercer Mundo?

4. Haga un informe sobre el tema: “Los factores internos de la desigualdad económica y las posibilidades de su superación en un plazo histórico breve”, aprovechando para ello los siguientes trabajos: C. Marx. *El Capital*, t. I, *Promesa de desarrollo: teorías de los cambios en América Latina* (bajo la redacción de Klaren P. F., Bossert Th. J.) — Boulder (Col.); London: Westview press, 1986-XIII, 350 p.

5. Organice la “mesa redonda” sobre el problema: “La ‘explosión demográfica’, sus perspectivas e influencia en el desarrollo”, invitando a especialistas en materia.

Capítulo 4

LA TEORIA DEL DESARROLLO: LOS FACTORES EXTERNOS DE LA DESIGUALDAD ECONOMICA

Las leyes de la producción mercantil, que funciona sobre la base de la propiedad privada, se manifiestan no sólo a nivel interno nacional, sino también en las relaciones entre Estados. El mecanismo de su acción en la esfera interestatal, modificándose un poco en las formas de su manifestación, sigue en su esencia invariable. Sigue también sin cambiar el resultado final: la diferenciación de los países en países con alto y bajo nivel de desarrollo económico y de vida de la población.

Las leyes fundamentales de la producción mercantil, manifestándose en la ley de la desigualdad del desarrollo económico y político de los países, influyen en los rasgos más importantes de los vínculos económicos mundiales actuales.

El desarrollo de las relaciones de producción capitalistas en unos u otros países emergentes significa una incorporación cada vez más activa de éstos a la esfera de acción de las leyes del desenvolvimiento de la economía capitalista mundial, que hace varios decenios incluía como elemento integrante el sistema colonial.

El sistema colonial del capitalismo combinaba la explotación inhumana de los pueblos dependientes, basada en la coerción directa, con formas de sojuzgamiento económico.

Las revoluciones de liberación nacional suprimieron la forma clásica de dicho sistema. Como resultado de la victoria de las revoluciones anticoloniales de liberación se crearon más de cien nuevos Estados. Sin embargo, las antiguas metrópolis continúan saqueando intensamente a los pueblos de los jóvenes Estados en desarrollo. En los 30 años (de 1955 a 1985) sacaron de los referidos países tantas riquezas como los viejos países colonialistas habían saqueado durante 300 años de su dominio. A pesar de que los países en

desarrollo alcanzaron la independencia política, las antiguas metrópolis no se reconciliaron con la pérdida del sistema colonial. También ahora, después del desmoronamiento de éste, buscan nuevas formas que les permitan explotar las riquezas naturales y a la población de los países independizados. Sin embargo, sus monopolios se ven obligados a actuar con más astucia, dar al saqueo formas más enmascaradas. Mediante promesas y soborno, las amenazas militares, el chantaje y a menudo mediante la injerencia directa en los asuntos internos de los países independizados, los Estados capitalistas industrializados han logrado en buena medida mantener las relaciones de dependencia económica conformadas anteriormente. Supieron crear y poner a punto un sistema más inhumano de explotación neocolonialista. Al estudio de la esencia y del papel de este sistema en el mantenimiento en la situación actual de la desigualdad económica de los países, le prestan atención especial los partidarios de las teorías del “enfoque dependientista” y los economistas marxistas, al tiempo que los adeptos de la concepción de la “modernización” hacen de hecho caso omiso de estos problemas o minimizan deliberadamente su significado.

Así pues, ¿cómo son los factores externos de la desigualdad económica de los países? ¿Qué influencia ejercen en los países en desarrollo?

§ 1. La desigualdad del desarrollo de los países, ley del capitalismo mundial

FACTORES EXTERNOS: CARACTERIZACION GENERAL

Los principales factores externos de la desigualdad económica de los países son el comercio internacional, la exportación e importación de capital, la migración de la fuerza de trabajo y las relaciones financiero-monetarias. Todos esos factores en su totalidad representan un sistema de relaciones económicas internacionales, el cual, junto con la división capitalista internacional del trabajo, es la base de la unión de los países, donde domina la propiedad privada de los medios de producción (los “atrasados” y los “desarrollados”), para formar un todo único: la economía capitalista mundial.

La economía capitalista mundial es una asociación compleja y contradictoria de las economías de los países,

en cuyas estructuras económicas predomina la propiedad privada de los medios de producción, sobre la base de la división capitalista internacional del trabajo, que se forma de modo espontáneo, y distintas formas de relaciones económicas internacionales. La base de la economía capitalista mundial la constituye la producción capitalista altamente desarrollada que ha rebasado las fronteras nacionales. Desde el comienzo mismo de su formación, de la economía capitalista mundial eran típicos rasgos como la opresión de unos países por otros, la reducción o limitación de la soberanía de muchas naciones, la división del mundo en un puñado de pueblos dominantes y una multitud de pueblos oprimidos.

El sistema de la economía capitalista mundial recorrió en su desarrollo las siguientes etapas:

La primera etapa es el devenir de la economía capitalista mundial (la segunda mitad del siglo XIX);

La segunda etapa es la culminación de la formación de la misma (hasta 1917) y la adquisición de su carácter mundial por ella.

La tercera etapa es la pérdida por la economía capitalista mundial de su carácter omnicompreensivo, la coexistencia con el sistema socialista de la economía. Después de la victoria de la Gran Revolución Socialista de Octubre en Rusia, la economía capitalista de universal, que abarcaba todo el globo terráqueo, se transformó en mundial, llegando a ser mucho más limitada la esfera de su acción y desarrollándose y profundizándose en ella numerosos fenómenos de crisis.

La forma históricamente inicial de relaciones económicas internacionales es el comercio exterior. El capitalismo, al sustituir el feudalismo, dio al desarrollo del comercio un nuevo y poderoso impulso, por cuanto al capitalismo le es inherente una tendencia no solo al incremento de la producción de la masa mercantil total, sino al avance de ésta más allá del mercado nacional. Marx decía: "La producción capitalista no puede existir sin comercio exterior"¹. Por tanto, la época del capitalismo fue un período de rápida expansión del comercio mundial, del mercado capitalista mundial. En la actualidad predominan en el comercio mundial los siete principales países capitalistas industrializados (EE.UU., Gran Bretaña, RFA, Francia, Italia, Ca-

¹ C. Marx y F. Engels. *Obras*, t. 24, p. 534.

nadá y Japón). En estos países vive menos de 1/4 de la población del mundo capitalista, pero tiene en sus manos 1/2 del comercio capitalista mundial.

En el sistema de la economía capitalista mundial juega un gran papel la migración internacional de la fuerza de trabajo. La migración viene realizándose desde hace tiempo, pero su desarrollo masivo comenzó en el siglo pasado. La migración de la mano de obra se debió a numerosos motivos: económicos, políticos, religiosos, etc., siendo el principal de ellos la superpoblación relativa y el incremento del desempleo. Solo la extrema miseria obliga a la gente a abandonar la Patria. Los capitalistas explotan del modo más descarado a los obreros inmigrantes.

Las relaciones monetarias en el cuadro del sistema de la economía capitalista mundial surgen sobre la base de la exportación de mercancías y de capital, así como de la prestación de toda clase de servicios internacionales. Los resultados de estas relaciones se reflejan en las balanzas de pago de los países. El sistema monetario del capitalismo contribuye a la acentuación de la inestabilidad del desarrollo del mundo capitalista. Se caracteriza por rasgos como la "fiebre de oro": el abandono de las monedas inestables para pasar al oro, la elevación periódica de su precio y la fiebre monetaria que se manifiesta en el desplazamiento del "dinero caliente", el deseo periódico de deshacerse de las monedas inestables, el pánico en las bolsas de valores, la baja de la cotización de los valores de ciertos países y el febril cambio masivo de las cotizaciones de la moneda.

Una de las particularidades más importantes de la economía capitalista mundial es la exportación y la importación de capital. La exportación de capital es uno de los medios fundamentales de incorporación de los países, donde las relaciones burguesas aún no se han formado, al camino del capitalismo. Cada país de esos se transforma en uno de los eslabones del sistema de la economía capitalista mundial, en uno de los elementos del mecanismo de reproducción del capital en los Estados capitalistas industrializados.

Al ahondarse la división capitalista internacional del trabajo, los vínculos económicos entre países en el marco de la economía capitalista mundial llegan a ser cada vez más duraderos y variados, creciendo su escala e intensidad. En la actualidad, bajo el impacto de la revolución científico-técnica y de una mayor socialización de la producción en cada país capitalista y en el sistema capitalista en su

conjunto, estos vínculos adquieren una nueva calidad. Va en aumento la parte de las mercancías destinadas a la exportación en el volumen global de la producción de mercancías industriales y agrícolas; se ha intensificado el intercambio de conocimientos científico-técnicos; se han difundido ampliamente nuevas formas de actividad económica internacional como el *engineering* y el *leasing* internacionales y ha acrecido sustancialmente el significado de la especialización y la cooperación internacional de la producción.

Peculiaridad esencialísima de la economía capitalista mundial es la desigualdad del desarrollo de las fuerzas productivas de los Estados, la cual hace que unos países queden relegados a segundo plano y otros se promuevan a primer plano, lleva a la concentración de la parte básica de la producción en un reducido grupo de Estados y, en definitiva, al “alto grado de desarrollo” de unos y el “atraso” de otros.

El mantenimiento y la profundización de la desigualdad económica de las naciones en el cuadro de la economía capitalista mundial están condicionados por la acción de las leyes fundamentales de la producción mercantil, en particular, de la ley del valor. ¿Cómo la ley del valor se abre paso en el mercado capitalista mundial? Los gastos individuales de los países “atrasados” superan los gastos medios mundiales socialmente necesarios al producirse la masa fundamental de bienes de la industria transformadora. Por lo tanto, incluso al realizarse la venta en condiciones normales (sin tomar en cuenta la posibilidad de los países capitalistas desarrollados de manipular con la demanda y la oferta), los precios mundiales medios encerrarán un beneficio superfluo para los “desarrollados” y cierta pérdida para los “atrasados”. Por esta causa, los primeros pierden parte del valor que han producido realmente incluso con “ventas normales”, y los segundos la apropian. Por lo tanto, en condiciones de dominio de las leyes de la producción mercantil, los países “atrasados”, al participar en los vínculos económicos internacionales, obtienen del intercambio menos ventajas que los “desarrollados”.

La situación dominante de los países capitalistas industrializados en el mercado capitalista mundial les permite ejercer influencia sustancial en la demanda y la oferta sumaria, neutralizar en grado considerable la competencia por parte de los productores nacionales de los países en desarrollo, impidiendo la libre acción de las leyes de la

demanda y la oferta y de la competencia, y dictar los precios mundiales de un modo que permita aumentar al máximo el grado de explotación de la "periferia".

No solo los economistas marxistas señalan la carencia de una base equitativa para el intercambio entre los países "desarrollados" y los "atrasados" en el marco de la economía capitalista mundial. Dedicán también una gran atención a dicha problemática un numeroso grupo de economistas de los países en desarrollo, en particular, los partidarios de las teorías del "enfoque dependentista". Sin embargo, el análisis del intercambio no equivalente que hacen en sus trabajos se basa en elaboraciones teóricas diferentes. Los autores de las referidas teorías a menudo explican desiguales condiciones del intercambio, que permiten al centro capitalista extraer regularmente sin equivalente parte de la renta nacional, producida en los países en desarrollo, no desde posiciones de la teoría del valor, sino partiendo de la concepción de los "factores de la producción". De acuerdo con esta concepción, a cada factor de la producción en el proceso de distribución del producto le "corresponde" una parte equivalente a su "rendimiento". Los adeptos de las teorías del "enfoque dependentista" interpretan de diferente manera el concepto de "no equivalencia del intercambio entre países", llegando, sin embargo, a la conclusión definitiva sobre el saqueo sistemático por el centro capitalista de la "periferia" dependiente de él. El saqueo imperialista es, a juicio de los partidarios de las mencionadas teorías, uno de los más importantes factores del atraso económico de muchos países del mundo y de la desigualdad económica de las naciones. Lo mismo que los economistas marxistas, los partidarios de las teorías del "enfoque dependentista" relacionan con frecuencia el análisis de la desigualdad económica de los países con el problema de la desigualdad del desarrollo de la economía capitalista mundial.

LEY DE LA DESIGUALDAD DEL DESARROLLO DEL CAPITALISMO

Por "desigualdad" económica se debe entender ante todo la desigualdad del ritmo de desarrollo de las distintas empresas, ramas, Estados, partes de la economía capitalista mundial. El desarrollo desigual de las diferentes empresas, ramas y países es consustancial con todo el capitalismo en general. "La producción capitalista —decía

Marx— sería imposible en general, si tuviera que desarrollarse en todas las esferas simultánea e igualmente.”²

Las causas del desarrollo desigual del capitalismo radican en las relaciones de producción capitalistas, en la propiedad capitalista privada de los medios de producción, en la acción de la competencia y la anarquía. La desigualdad del desarrollo como ley rige de diferente manera en situaciones históricas concretas y las formas de su manifestación pueden modificarse bajo la incidencia de diversos factores y condiciones. Por eso, en distintas fases de desarrollo del capitalismo esta ley adquiere sus particularidades. Así, por ejemplo, en el siglo pasado, el capitalismo se desenvolvía más o menos rítmicamente, sin bruscos saltos y conmociones. En aquel entonces en el globo terráqueo hubo muchos territorios libres, no repartidos aún por las potencias capitalistas. El capitalismo podía desarrollarse en extensión; unos países se adelantaban a otros durante un tiempo prolongado; el choque de intereses de los distintos países capitalistas no se traducía en graves conflictos.

El estado de cosas cambió radicalmente a fines del siglo XIX y comienzos del XX. En la acción de dicha ley aparecieron nuevos rasgos: el desarrollo se producía a saltos y acompañado de conflictos y conmociones. A este respecto Lenin escribió: “Hubo una época de capitalismo relativamente ‘pacífico’... Esa época pasó para siempre; la siguió una época que es relativamente mucho más impetuosa, está marcada por saltos, catástrofes y conflictos”³.

El rápido desarrollo de la ciencia y la técnica, la concentración de enormes capitales en manos de grandes corporaciones crearon para los países capitalistas la posibilidad de adelantarse unos a otros en un tiempo relativamente breve. Los países, que abrazaron más tarde el camino de desarrollo capitalista, pero que emplearon tecnologías más avanzadas y métodos más progresistas de producción, empezaron a alcanzar con rapidez y aventajar a los viejos Estados capitalistas.

La desigualdad del desarrollo tomó la forma de saltos; unos países empezaron a adelantarse con gran rapidez, mientras que otros quedaban muy atrás. Así, hasta los años 70 del siglo XIX, el primer lugar del mundo por la pro-

² C. Marx y F. Engels. *Obras*, t. 26, parte II, p. 591.

³ V. I. Lenin. *Obras Completas*, en español. Progreso, Moscú, t. 27, p. 99.

ducción industrial lo ocupaba Inglaterra y el segundo, Francia. Durante unos 10 años, EE.UU. se adelantó a Francia y al cabo de los 10 años siguientes dejó atrás a Inglaterra, conquistando el primer lugar por la producción industrial. En el mismo período, Alemania aventajó a Francia y ocupó el tercer puesto después de EE.UU. e Inglaterra. A comienzos del siglo XX, Alemania se adelantó a Inglaterra, correspondiéndole el segundo lugar del mundo; cedía solo a EE.UU.

Con este motivo se entabla una lucha por repartir el mundo ya repartido. Como resultado de fuertes modificaciones en la correlación de fuerzas se produjo la división del mundo capitalista en grupos en pugna, lo cual se tradujo en graves choques militares y en el surgimiento de la I y la II guerras imperialistas mundiales.

Desde mediados del siglo 20, la acción de la ley de la desigualdad del desarrollo de los países capitalistas se intensificó. Esto profundizó la desigualdad económica de los países. La acentuación de la desigualdad del desarrollo se debió a una serie de nuevos fenómenos registrados en el desarrollo de la economía mundial: la desintegración del sistema colonial, la revolución científico-técnica, etc.

Como resultado de una mayor desigualdad del desarrollo económico del capitalismo en la época actual, se exacerbaban las contradicciones interestatales. A comienzos de los años 70 se forman tres centros fundamentales de rivalidad capitalista: EE.UU. con Canadá adyacente; el centro euro-occidental, cuyo núcleo es el Mercado Común; Japón que trata de unir en torno suyo a los países del Pacífico. La rivalidad económica entre ellos se acentúa notablemente.

En el contexto actual, el proceso de desarrollo desigual de los países es agravado por la rivalidad científico-técnica de las potencias imperialistas. En el mundo capitalista, EE.UU. sigue dominando en el campo científico-técnico. Este país continúa siendo el líder indiscutible respecto a otros centros de rivalidad capitalista por el volumen absoluto de inversiones en las investigaciones científicas y los trabajos de experimentación y diseño (ICTED), por el frente general de estudios científicos realizados, por el número de científicos, ingenieros y técnicos y otros indicadores importantes. Sin embargo, por varios índices relativos de intensidad de las investigaciones científicas y la eficacia de su aplicación práctica, EE.UU. se encuentra a nivel de sus competidores más grandes o incluso les cede.

A pesar de que en EE.UU. se invierte anualmente en ICTED más dinero que en Francia, Japón, Gran Bretaña y la RFA tomados en conjunto, la parte de ICTED en el PIB de todos estos países en la actualidad se aproximó sustancialmente, fluctuando entre 1,5 y 3%. Por la cifra de patentes en los novísimos dominios del progreso científico-técnico, EE.UU. perdió posiciones de líder. Actualmente, en Japón se han expedido 4 veces más patentes de descubrimientos que en EE.UU., con la particularidad de que en Japón, la RFA y algunos otros países, el papel del Estado en la estimulación de ICTED es mucho más activo que en EE.UU., y en sus gastos públicos para estos fines, la cifra de los gastos militares es mucho menor.

Si respecto a Europa Occidental en su conjunto (excepción hecha de varios países), manteniéndose las tendencias existentes hasta fines del siglo en curso, la supremacía de EE.UU. seguirá siendo muy considerable, con relación a Japón, esta primacía se reduce con rapidez en muchas vertientes esenciales. Las firmas japonesas lanzan el reto en formas cada vez más agudas a EE.UU. en dominios como la microelectrónica, la telemecánica, la robotización, las biotecnologías y las tecnologías de laser. El posible atraso progresivo de Europa Occidental respecto de EE.UU. en el terreno científico-técnico y el rápido crecimiento del potencial científico-técnico de Japón lleva a una mayor desigualdad del desarrollo económico general de los países capitalistas punteros, al cambio ulterior de la correlación de fuerzas y a la agravación de la rivalidad interestatal entre ellos.

La ley de la desigualdad del desenvolvimiento económico se manifiesta también en las relaciones entre los países capitalistas desarrollados y los en desarrollo.

Después de la Segunda Guerra Mundial, la economía de los países no socialistas crece a un ritmo mucho más rápido que antes de la contienda, con la particularidad de que la tasa de crecimiento de PIB de los países en desarrollo supera el índice análogo (menos la primera mitad de los años 80) de los países capitalistas industrializados.

La tasa más elevada de crecimiento del PIB en su conjunto de los países en desarrollo en posguerra en comparación con los Estados capitalistas industrializados estuvo condicionada por varios factores. Pero comoquiera que la tasa de incremento de la población ha sido en ellos mucho más elevada, la desigualdad económica de las naciones

en la parte no socialista del mundo, lejos de reducirse, por el contrario, aumentó en varios indicadores de importancia como, por ejemplo, el volumen de la renta nacional per cápita.

Gracias a una tasa más elevada de crecimiento del PIB, la parte de los países en desarrollo en el PIB global del mundo tiende a crecer.

En el cuadro de los propios países en desarrollo, la tasa de incremento del PIB, de la producción industrial y agrícola fueron desiguales en extremo. La mayor tasa de crecimiento la tenían entre ellos aquellos Estados que poseían recursos considerables de tipos deficitarios de materias primas (sobre todo de petróleo), crearon ramas de la industria transformadora capaces de competir y orientadas a la exportación, se convirtieron en centros de comunicaciones internacionales, de comercio de tránsito y de turismo o realizaban transformaciones socioeconómicas radicales. Sin embargo, en su totalidad, en el sistema de la economía capitalista mundial, los países en desarrollo tienen una situación muy desigual, siendo objetos de brutal explotación.

Una de las causas más importantes de la desigualdad económica de las naciones en el mundo es el neocolonialismo que sustituyó el sistema colonial de opresión de los pueblos.

§ 2. Sistema de opresión colonial y neocolonial, factor de desigualdad económica de los países

SISTEMA COLONIAL DEL CAPITALISMO

Durante un período prolongado, la economía capitalista mundial incluía como una de sus partes integrantes más importantes el sistema colonial. Al comenzar a constituirse, este sistema constaba de colonias, semicolonias y países dependientes, siendo un sistema de relaciones económicas, políticas y jurídicas, basadas en la explotación por los Estados metrópolis de los pueblos de los países atrasados en lo económico.

¿Qué son colonias y semicolonias?

Las colonias son países privados de independencia estatal, política y utilizados como mercados de venta de mercancías, como fuentes de materias primas y de fuerza de

trabajo baratas, como esferas de inversión beneficiosa del capital sobrante, como bases militares estratégicas. Las semicolonias y los países dependientes, teniendo formalmente independencia política, de hecho (debido a su dependencia económica) son objetos de implacable explotación por parte de las metrópolis.

El sistema colonial del capitalismo fue el sistema más gigantesco de esclavitud colonial, que abarcó una gran parte de los pueblos de nuestro planeta. La explotación y la dependencia económica se manifestaron en el comercio no equivalente, en la apropiación del tributo colonial, en la expropiación fiscal directa, en la conversión de regiones enteras en apéndices de la economía de las metrópolis.

En el filo del siglo XIX y el XX terminó de formarse el sistema colonial del capitalismo.

Posesiones coloniales a comienzos del siglo XX
(en miles de kilómetros cuadrados)

Gran Bretaña	—	14.425
Francia	—	10.875
Bélgica	—	2.383
Alemania	—	2.353
Portugal	—	2.093
Holanda	—	1.521
Italia	—	510
EE.UU.	—	296
España	—	220

Como se infiere de los datos de este cuadro, a comienzos de siglo entre las mayores potencias coloniales se descollaban la Gran Bretaña y Francia, que poseían colonias, cuya superficie superaba los 25 millones de kilómetros cuadrados. EE.UU., Italia, Japón, así como Alemania, que emprendieron la vía de desarrollo capitalista un poco más tarde, se consideraban “perjudicados” en cuanto a territorios de ultramar. Se hizo inevitable la lucha armada por un nuevo reparto del mundo. La causa de la Primera Guerra Mundial fue, en buena medida, la aspiración a un nuevo reparto de las colonias. En el período que media entre la Primera y la Segunda Guerra Mundial no cesó la lucha por las colonias. Fue uno de los factores de desencadenamiento también de la Segunda Guerra Mundial.

Muchos científicos burgueses justificaban las conquistas de las colonias y la esclavización de los pueblos de otros países so pretexto del llamado “papel civilizador” de los

Europeos respecto a los pueblos atrasados, "bárbaros". Pero no fue la "misión civilizadora" la que hacía a los principales países capitalistas abrazar el camino de nuevas y nuevas anexiones coloniales, sino la insaciable codicia, la aspiración a establecer el control de los nuevos mercados, las fuentes de materias primas y las esferas de inversión ventajosa del capital. Las metrópolis destruían en parte en sus colonias y semicolonias los cimientos de la sociedad "tradicional", implantaban relaciones de producción capitalistas. Sin embargo, el resultado de su actividad en dichos países fue el mantenimiento del atraso general y el desarrollo unilateral de las industrias, beneficiosas para los colonizadores. El motivo más importante de ello fue la aspiración de las metrópolis a enriquecerse a expensas del saqueo de las colonias, lo cual desangraba la economía de éstas e impedía su desarrollo dinámico. Los colonizadores aplicaban la política de "divide y vencerás", fomentando las discordias y la enemistad entre las distintas tribus, nacionalidades, castas y religiones.

La base económica de la gestación de una profunda crisis del sistema colonial del capitalismo fue la exacerbación de las contradicciones entre la burguesía de las metrópolis y los pueblos de las colonias y los países dependientes. Fue la Revolución de Octubre en Rusia la que dio comienzo a la crisis del sistema colonial del capitalismo. Esta revolución encendió la llama de la lucha de los desfavorecidos y oprimidos por la libertad y la independencia nacional. Tuvieron lugar una insurrección en Corea y acciones revolucionarias en India (1919), la revolución nacional burguesa en Turquía (1920), la revolución en Mongolia (1921) y comenzó una tenaz batalla anticolonialista en China. Un gran ascenso de la lucha de liberación nacional se registró en Marruecos, Siria, Indonesia, Filipinas y en los países de América Latina.

A raíz de la Segunda Guerra Mundial y la victoria sobre las fuerzas de choque del imperialismo —la Alemania hitleriana y el Japón militarista— inicióse una profunda desintegración del sistema colonial. Fueron liquidados los imperios coloniales alemán, italiano y japonés. Inglaterra, Francia, Holanda y Bélgica, debilitadas por la contienda, eran incapaces de yugular la lucha de liberación nacional en sus colonias, viéndose obligadas a reconocer la independencia estatal de toda una serie de países de Asia y África.

La descomposición del sistema colonial del imperialismo se realizaba a un ritmo extraordinariamente rápido. Si en 1945, la población de las colonias de toda Asia y Africa ascendía a 730 millones de personas y su territorio a 36,7 millones de kilómetros cuadrados, a comienzos de 1957 las colonias contaban con solo 145 millones de habitantes, reduciéndose su territorio hasta 23 millones de kilómetros cuadrados. Abrazaron la senda de desarrollo independiente países tan grandes como India, Indonesia, Birmania, Ceilán, Sudán, Marruecos, Tunicia, Guinea, etc.

En los años 60 y 70, la desintegración del sistema colonial del imperialismo se tradujo en su hundimiento en todas partes. En un clima de la consolidación del sistema mundial del socialismo, del poderoso ascenso del movimiento obrero y democrático, bajo los golpes de las revoluciones antimperialistas, de liberación nacional, ahora prácticamente ha culminado la liquidación del sistema colonial de opresión de los pueblos.

En la lucha por la liberación nacional, los pueblos de las colonias se han apoyado y se apoyan no solo en fuerzas propias, sino también en los países socialistas, en todas las fuerzas revolucionarias.

Al conquistar la independencia política, los pueblos de Asia, Africa y América Latina se han convencido, sin embargo, de que ésta no les da plena liberación, pues no les garantiza aun una verdadera independencia económica. La lucha por suprimir la desigualdad se desarrolla ahora en los países independizados en dos direcciones: por superar el atraso económico y cultural y contra los manejos de aquellos países que tratan de frenar el devenir de la economía autónoma de los Estados en desarrollo.

El capitalismo de nuestros días continúa considerando a los países independizados como fuentes de colosales superganancias. En su afán de retener a la antigua periferia colonial en la esfera de su influencia, los países capitalistas industrializados utilizan una amplia panoplia de medios de carácter político, político-militar, ideológico y económico. Sin desdeñar los burdos métodos de presión político-militares y policíacos en los países liberados, sitúan en primer plano resortes económicos con tal de impedir que los jóvenes Estados alcancen la independencia económica nacional y se liberen del yugo financiero para orientar el desarrollo de sus fuerzas productivas al cauce conveniente a los principales centros del mundo capitalista, impedir que dichos paí-

ses emprendan el camino de progreso. Puede afirmarse, sin pecar de exagerados, que el sistema imperialista continúa viviendo, en medida considerable, a costa del saqueo de los países en desarrollo, de su más despiadada explotación. Sus formas y métodos cambian, pero la esencia continúa siendo la misma. En EE.UU., por ejemplo, una buena parte de la renta nacional proviene de estas fuentes. Los países en vías de desarrollo son explotados por todos los Estados imperialistas, pero el imperialismo estadounidense lo hace, indudablemente, con mayor desfachatez. El intercambio no equitativo, el comercio desigual, las maquinaciones y arbitrariedad con las tasas de interés y la succión de las corporaciones transnacionales actúan en el mismo sentido. Aumentan la pobreza y la miseria de unos y la riqueza de otros, acentúan la polarización de la economía capitalista mundial.

EL NEOCOLONIALISMO

El neocolonialismo es un sistema íntegro de relaciones económicas, políticas, militares y otras de explotación por el capitalismo de los jóvenes Estados nacionales, aprovechando su atraso económico, su situación desigual, dependiente en la economía capitalista mundial y la distribución injusta del trabajo. El objetivo del neocolonialismo es impedir que los nuevos Estados apliquen una política interior y exterior verdaderamente independiente y creen una economía nacional independiente, retener dichos países en el marco del sistema capitalista mundial, no permitir su orientación al socialismo y mantenerlos como apéndices productores de materias primas y como esferas beneficiosas de inversión de capital y como mercados. El imperialismo se afana por aprovechar la energía gigantesca de los pueblos independizados en interés propio, apoyándose en su supremacía económica y científico-técnica y valiéndose ampliamente de los métodos de influencia política sobre los países en desarrollo.

¿Qué es lo que distingue el neocolonialismo del viejo colonialismo?

La esencia del colonialismo consistía en la supeditación administrativa directa de los territorios ajenos por las metrópolis y la del neocolonialismo radica en la sujeción de los países en desarrollo formalmente independientes; en la época del colonialismo predominaban métodos adminis-

trativos y político-militares de supeditación, en la del neocolonialismo, métodos económicos; el colonialismo tenía por meta transformar los territorios dependientes en base de materias primas de las metrópolis; el neocolonialismo intenta convertir los países independientes en su base económica y política;

por los métodos y formas de explotación y supeditación, la política colonial de las metrópolis era similar; el neocolonialismo se caracteriza por su gran diferenciación;

en la época del colonialismo predominaron las relaciones bilaterales entre metrópolis y colonias, pero en la del neocolonialismo la explotación y el sometimiento tienen más bien un carácter multilateral que bilateral.

El neocolonialismo se basa en el llamado "imperialismo económico", que no puede verse en el mapa. Uno u otro país liberado puede parecer completamente libre de juzgarse de él por un manual de geografía o un atlas geográfico. Pero al ahondar en materia, descubre uno a menudo que un país concreto se encuentra en las garras de las corporaciones y bancos extranjeros que lo envuelven con hilos visibles e invisibles de sojuzgamiento.

Una de las formas más importantes del "imperialismo económico" es la exportación de capital. Las inversiones extranjeras que se hacen en los países en desarrollo y que rinden superganancias y muchas veces se resarcen en tres o cinco años, son determinadas en buena medida por el bajo nivel de salarios nacionales en aquéllos, por la baratura de la tierra, la existencia de riquísimas fuentes de materias primas y por otros factores. No es accidental que la cuota de ganancia, que las compañías extranjeras obtienen en los referidos países, supere el doble o incluso más la que se obtiene en los países capitalistas industrializados. Así, de 1980 a 1985 en los países africanos se hicieron inversiones extranjeras directas por un valor de unos 6 ó 7 mil millones de dólares, pero se sacaron de ellos más de 22 mil millones de dólares, o sea, cuatro veces más.

En la estrategia general de expansión en los países en desarrollo, las corporaciones extranjeras reservan un papel especial al establecimiento del control de sus materias primas. La cuantía de sus ganancias está en función directa de los precios de las materias primas y el combustible que llegan de los países en desarrollo, donde las corporaciones occidentales procuran someter materias primas minerales solamente a la elaboración primaria, realizando la transfor-

mación final y la fabricación de bienes terminados principalmente en los Estados capitalistas industrializados. Debido al mecanismo monopolista de formación de precios, las materias primas minerales “acondicionadas” resultan varias veces más caras. La parte fundamental de los beneficios que proporcionan las materias primas se deposita en cajas fuertes de las corporaciones extranjeras; se obtiene de la diferencia existente entre los precios de exportación de las materias primas iniciales y los precios de venta finales del semielaborado o el producto terminado. Según cálculos de economistas, los precios de las materias primas tienen ahora el más bajo nivel registrado en los últimos cincuenta años. Por lo tanto, para adquirir igual cantidad de bienes terminados, los países en desarrollo tienen que exportar ahora muchas más materias primas que a comienzos de la década de los 50. Por ejemplo, mientras que hace todavía 15 ó 20 años, para comprar un tractor un país en desarrollo debía vender 10 u 11 toneladas métricas de azúcar, ahora, tiene que vender más de 150. Se ha calculado que de los 200 mil millones de dólares que los consumidores de los países capitalistas industrializados pagan por las materias primas importadas de los Estados en desarrollo, a éstos les corresponden solo 30 mil millones de dólares. En el sistema capitalista mundial moderno, los países en desarrollo poseen solo dos tipos de “derechos”: vender barato y comprar caro.

Rasgos neocolonialistas son también inherentes al comercio entre los países capitalistas industrializados y los países en desarrollo. Este comercio es en buena medida controlado por las corporaciones occidentales que lo utilizan para su enriquecimiento complementario en detrimento de los intereses de los países independizados. Pugnando por conseguir de éstos nuevas concesiones en el comercio exterior, los propios Estados capitalistas industrializados crean obstáculos complementarios para la exportación de ellos de bienes industriales de las compañías nacionales. Un solo saqueo bajo la forma de comercio equivale aproximadamente a toda la “ayuda” que prestan los Estados imperialistas. El comercio no equivalente se convirtió en un importantísimo conducto de desangramiento “legal” de la economía de las naciones en desarrollo. Su completa dependencia de la economía capitalista mundial hace que su propia economía reaccione de un modo especialmente agudo a cualquier cambio de la coyuntura en el mercado.

Aparte del mecanismo de precios y del comercio no equivalente, importante medio de apropiación de los ingresos de los países en desarrollo es el contrabando y la exportación ilegal de piedras y metales preciosos, especias y materias primas para la industria farmacéutica. Según ciertos cálculos, a causa de la exportación ilegal de bienes, los países en desarrollo pierden anualmente 5 mil millones de dólares, como mínimo.

Los países capitalistas industrializados se valen ampliamente de la práctica del "imperialismo tecnológico", cuya finalidad es impedir que los países en desarrollo posean novísimas tecnologías y hacer que su dependencia en el dominio científico-técnico sea duradera. Los monopolios venden tecnologías a los países en desarrollo selectivamente, con muchas restricciones, haciéndoles pagar a menudo más de su valor efectivo. Por regla general, una nueva tecnología llega primeramente a las filiales y sucursales de las corporaciones extranjeras en los países en desarrollo y solo después, con una gran demora, se transfiere a las firmas nacionales.

Los pagos directos de los países en desarrollo por el uso de patentes, tecnologías, marcas registradas y servicios técnicos ascienden a casi 10 mil millones de dólares anuales.

Enfrentando creciente resistencia que muchos países en desarrollo oponen al "imperialismo económico", los Estados capitalistas industrializados empezaron a aplicar una política más flexible que recibió el nombre de "estrategia de adaptación". A las condiciones que cambian a su desfavor en los jóvenes Estados independizados, aquéllos se adaptan principalmente organizando sociedades mixtas con la participación del capital local o estatal. Una gran parte de las firmas creadas en el último decenio por los monopolios en los países independizados tomaron la forma de "participaciones conjuntas". La creación de compañías mixtas permite asegurar su capital de una eventual nacionalización, de impuestos complementarios y otras limitaciones. Permite también a los monopolios financiar en buena parte la expansión en los mercados internos de los países en desarrollo a cuenta de recursos locales. Aparentando firmas nacionales, los monopolios se reservan las posiciones clave en la economía de la mayoría de los países en desarrollo, continúan saqueando sus recursos naturales y laborales.

Los países capitalistas punteros emplean de un modo cada vez más activo también un método del neocolonialismo.

mo como la incorporación de los Estados en desarrollo a la carrera de los armamentos, acentuando la dependencia de muchos de ellos de los suministros de armas occidentales. Los países en desarrollo absorben hoy hasta 3/4 de la exportación mundial de armamentos de los principales Estados capitalistas. De 1970 a 1985, el peso relativo de los países en desarrollo en los gastos militares mundiales creció de 7 a más de 17%. La exportación de armas es aprovechada desde hace tiempo como potente ariete para abrir brechas en las fortificaciones que los países en desarrollo hacen contra el imperialismo. Solo de 1976 a 1986, EE.UU. y sus aliados de la OTAN vendieron a los jóvenes Estados independientes armamentos por un valor de unos 200 mil millones de dólares.

La militarización de los países en desarrollo es beneficiosa para el imperialismo. Incorporando cada vez más activamente los países independizados a la carrera de los armamentos, el imperialismo les priva de la posibilidad de acelerar el ritmo de desarrollo de la economía nacional, acentúa su dependencia económica y político-militar, les impone una ideología y doctrinas militares que les son ajenas, lo cual se contradice con los intereses cardinales de sus pueblos. Todo ello ejerce una influencia negativa en extremo en el progreso general de estos países, llevando en la esfera económica a la agravación de los problemas socioeconómicos. Una cantidad creciente de recursos, tan deficitarios en dichos países, se invierte en fines improductivos. En el dominio político, la expansión exterior de los complejos militares-industriales lleva a la incorporación de los países en desarrollo a la órbita de preparativos militares de Occidente y contribuye a su transformación en nuevos focos potenciales de sangrientos conflictos militares.

El imperialismo aprovecha activamente métodos neocolonialistas probados como la implantación de regímenes pelele, dictatoriales, el soborno de jefes militares, la organización de complots y golpes de Estado, asesinatos de dirigentes progresistas, el engaño, el chantaje y el fomento de discordias nacionales y tribales. Cuando las masas populares se alzan a la lucha contra los gobernantes venales, los imperialistas, so pretexto de la defensa de la "libertad y la democracia" intentan sofocar los movimientos de liberación, recurriendo a la intervención directa. Ejemplos evidentes de esto son la guerra bárbara del imperialismo yanqui

en Vietnam, la invasión de Granada, la injerencia en los asuntos internos de Angola, Nicaragua y otros países.

Uno de los medios más importantes del neocolonialismo son los empréstitos exteriores. Al concederlos, los Estados capitalistas industrializados confían en que los que los obtienen, después de gastarlos, se verán obligados a solicitar otros empréstitos que a menudo se otorgan a elevado interés, lo cual acentúa la dependencia de los países en desarrollo.

EL DOGAL DE LA DEUDA

La dependencia financiera de los países en desarrollo se ha transformado hoy en uno de los medios principales del neocolonialismo.

El endeudamiento financiero de los países en desarrollo a los países capitalistas industrializados crece con una rapidez fantástica. A comienzos de los años 70, la deuda era menos de 90 mil millones de dólares, pero luego empezó a aumentar vertiginosamente: en 1975, más de 200 mil millones de dólares, en 1980, 610 mil millones de dólares, aumentando hacia fines de 1985, frente a 1960, 54 veces y alcanzando una suma inimaginable: más de 1 billón de dólares.

Los países en desarrollo de Asia, Africa y América Latina obteniendo empréstitos y créditos en los años 70, no podían ni imaginarse la difícil situación en que se encontrarían en los años 80. ¿Qué ha ocurrido?

Ante todo aumentaron en flecha las tasas de interés: a comienzos de la década de los 80, éstas constituían de 14 a 16%. Gracias a ello, los principales países capitalistas se enriquecieron en seguida, embolsando muchos miles de millones de dólares y los en desarrollo se empobrecieron. Mientras que en 1975, por ejemplo, el prestatario pagaba por un crédito 7% anuales, en 1982, el valor del crédito aumentó en más del doble, alcanzando 16% anuales. Y el incremento de 1% de estas tasas supone para los Estados independizados gastos complementarios de 4 mil millones de dólares. Los países en desarrollo se vieron en una situación catastrófica, cuando una gran parte o incluso todos los ingresos provenientes de las exportaciones se destinaban a pagar los intereses y los créditos. Como resultado, muchos de estos países ya no pueden prescindir de nuevos créditos.

Los países en desarrollo de Asia, Africa y América Latina cayeron en la "trampa de la deuda": se creó una situación humillante, cuando los pueblos de dichos Estados se vieron reducidos a "esclavos" de los banqueros internacionales. A pesar de que la suma fundamental de la deuda había sido ya pagada con creces a los acreedores a cuenta de los beneficios, el comercio no equivalente, etc., su deuda continúa creciendo.

De acuerdo con cuatro hipótesis de trabajo, elaboradas por científicos cubanos, en la segunda mitad de los años 80, los países de América Latina enfrentaban la siguiente situación:

La primera hipótesis presupone la concesión de una prórroga de diez años para la amortización de la deuda, el país deudor continuará pagando los intereses de los créditos; luego, se concederán otros diez años para el pago de la propia deuda a un interés bancario de 10%. En este caso, América Latina en los diez años próximos tendrá que desembolsar 400 mil millones de dólares, y en 20 años, 958 mil millones de dólares.

La segunda hipótesis consiste en que los países deudores destinarán al pago de la deuda 20%, como máximo, de los beneficios provenientes de las exportaciones, con la particularidad de que la tasa de interés no superará los 10%. Entonces, América Latina tendrá que pagar en 20 años 400 mil millones de dólares: en el mismo plazo, la deuda aumentará hasta 1.161.850 millones de dólares.

La tercera hipótesis: los primeros diez años de prórroga del pago de la deuda y de los intereses. En los diez años siguientes, la tasa de interés no supera los 10%. En este caso, durante los diez años próximos se registraría un alivio, pero en los veinte años posteriores, los países de América Latina tendrían que pagar 1.447.310 millones de dólares.

La cuarta hipótesis se reduce a que aún existiendo paliativos que presuponen la reducción de la tasa de interés hasta 6% y diez años de prórroga del pago de la deuda y de los intereses, y obteniendo otros diez años para la amortización, los países latinoamericanos tendrían que, de todos modos, pagar en veinte años 857.471 millones de dólares.

De ahí se infiere que los países que han contraído deudas impagables se convierten en una verdadera vaca lechera de oro.

Al ponerle el dogal de los créditos, los países capitalistas industrializados intentan trabar al deudor no solo en

lo económico, sino también en lo político, por cuanto los vínculos financieros pueden atar de pies y manos no peor que la supeditación política formal. Alcanzan a menudo precisamente este objetivo, enredando con empréstitos a los Estados independizados y arrastrándolos a la carrera de los armamentos. Entre el billon de dólares de la deuda de estos países y el incremento de más de un billón de las asignaciones militares de EE.UU. en el período de 1976 a 1985 existe ciertamente una relación causal. Los 200.000 millones largos de dólares que se extraen anualmente de los países en desarrollo y la suma prácticamente análoga del presupuesto de guerra de EE.UU. en los últimos años tampoco es una coincidencia casual. Por eso el militarismo está directamente interesado en mantener, y agravar, el sistema de superexplotación neocolonial.

La "fuga de cerebros" de los jóvenes Estados también figura en el arsenal del neocolonialismo.

"BRAIN DRAIN"

"Brain drain" significa en español "fuga de cerebros", se descifra como robo de personas de talento, de profesionales altamente calificados. Se trata precisamente de robo, a pesar de que esos profesionales van de los países de Asia, Africa y América Latina a Occidente, diríase, por voluntad propia. Es un robo porque como resultado del amplio "trasvase de cerebros", los países industrializados sacan de los bolsillos de los Estados en desarrollo decenas de miles de millones de dólares. De tomar en consideración que cada egresado de un centro docente superior proporciona, durante 20 años, a los contratistas, por término medio, de 400 a 500 mil dólares de beneficios, esto supondrá otras muchas decenas de miles de millones de dólares.

Según cálculos de científicos, la "fuga de cerebros" de los países en desarrollo les cuesta de 15 a 20 mil millones de dólares anuales. La saca de personas capaces se ha convertido en un negocio imperialista superrentable. Un carácter especialmente inquietante, masivo ha adquirido la "fuga de cerebros" de América Latina. Hoy en día, uno de cada cinco egresados universitarios, contratados en EE.UU., es latinoamericano. Según fuentes de la UNESCO, a causa de la "exportación de especialistas" América Latina pierde anualmente 8% de los egresados de los centros de enseñanza superior técnica y 20% de los de las huma-

nidades, siendo de notar que son, por regla general, la "flor y nata".

La "fuga de cerebros" afecta a muchos países en desarrollo en otras regiones del mundo. He aquí cómo están las cosas al respecto en India. Los emisarios estadounidenses, visitando las Universidades indias, buscan a los jóvenes más capaces y de mayor futuro, invitando a algunos de ellos a estudiar en EE.UU. Una vez graduados, muchos de ellos quedan allende el océano. En la propia India; se captan para otros países egresados de las Universidades de Delhi y Bombay, de los institutos tecnológicos de Delhi, Bombay, Madrás y de otros centros docentes superiores. Un ejemplo asombroso: en la actualidad, un médico de cada veinte en EE.UU. es de origen indio. Al mismo tiempo, en India se registra una gran escasez de médicos, especialmente en el campo, donde 1 médico corresponde a 4 mil personas. El permanente reflujo de médicos indios al exterior no permite mejorar considerable y rápidamente la asistencia médica.

La base económica de "brain drain" es, en buena medida, la dependencia tecnológica de los jóvenes Estados del capital extranjero, el cual, primero, contribuye a incrementar la "fuga de cerebros" al extranjero, dificultando así el proceso de reconstrucción concreta de su economía sobre una base técnica moderna. Segundo, el capital extranjero es el organizador de la "fuga interna de cerebros", seleccionando a especialistas de alta calificación dentro de los países para que trabajen en sus empresas.

Los países capitalistas industrializados aprovechan el "trasiego de cerebros" de los países en desarrollo para desarrollar sus propias fuerzas productivas y fortalecer el monopolio científico-técnico. Por otra parte, sacando de los países en desarrollo a profesionales, las potencias imperialistas reducen, en realidad, a la nada sus gastos en programas de asistencia científico-técnica a dichos países.

El neocolonialismo representa un serio peligro para los países en desarrollo. Por ello, muchas transformaciones socioeconómicas realizadas en ellos están orientadas contra el neocolonialismo. La lucha contra el neocolonialismo, por establecer el Nuevo Orden Económico Internacional está relacionada inevitablemente con el movimiento de las fuerzas progresistas por las transformaciones sociales. Parece profético lo dicho por Lenin acerca de que "... el mañana de la historia universal será el día en que despierten de-

finitivamente los pueblos oprimidos por el imperialismo, los cuales han abierto ya los ojos, y en que empiece la larga y dura batalla decisiva por la emancipación”⁴.

Conclusiones

— Los principales factores de orden externo, que operan sobre la desigualdad económica de los países y la profundización de ésta, son las regularidades del sistema de la economía capitalista mundial. Sobre la base de aquéllas manifiesta su acción la ley de la desigualdad del desarrollo económico y político de las naciones.

— Una parte integrante del sistema capitalista mundial de la economía es el neocolonialismo que ha venido en sustitución de la dependencia colonial directa. El neocolonialismo reviste formas variadas y actúa en distintas esferas de comunicación interestatal: económica, política, militar y cultural. Permite que se enriquezcan los países capitalistas industrializados y desangra la economía de los países en desarrollo.

— Sin suprimir el neocolonialismo, todo el conjunto de relaciones económicas desiguales en el sistema de la economía capitalista mundial es imposible resolver en el mundo el problema del atraso y de la liquidación de la desigualdad económica de las naciones.

Nociones básicas del capítulo:

Sistema de la economía capitalista mundial
Colonia
Semicolonia
Neocolonialismo
Imperialismo económico
“Trampa de la deuda”

Preguntas y ejercicios de autocontrol

1. ¿Cuáles son los rasgos distintivos más importantes del sistema de la economía capitalista mundial?
2. ¿Cómo era el sistema colonial del capitalismo y cómo influía en la acentuación de la desigualdad económica de las naciones?

⁴ V.I. Lenin. *O. C.*, t. 45, p. 378.

3. ¿Qué es el neocolonialismo?

4. ¿A qué procedimientos y métodos recurren los países capitalistas industrializados para retener a los jóvenes Estados independientes en la esfera de su influencia?

5. Organice el debate sobre los temas: "¿Por qué después del hundimiento del sistema colonial del capitalismo muchos países en desarrollo siguen aún dependiendo en lo económico de los Estados capitalistas industrializados?", "¿Qué causas obligan a las antiguas metrópolis a recurrir a nuevas formas de relaciones con los pueblos de los países en desarrollo?"

Sección II

EL MODELO OCCIDENTAL DE DESARROLLO ECONOMICO

En la sección anterior se ofreció la caracterización teórica general de la irregularidad del desarrollo económico y de la desigualdad de las naciones en el mundo, se revelaron las causas más importantes de la formación y el mantenimiento en la actualidad del atraso económico de ciertos países y pueblos.

¿Por qué diversos grupos de países se distinguen por el ritmo de su desenvolvimiento? ¿Se puede superar el desnivel en el desarrollo económico de las naciones? Si se puede superarlo, ¿qué método será el más racional?

Para dar una respuesta fundamentada con rigor científico a estos interrogantes es necesario aclarar primero qué métodos y vías de desarrollo económico dinámico existen en general en el mundo contemporáneo y cuáles son sus rasgos positivos y sus deficiencias. Existen, pues, dos métodos y vías: capitalista y socialista. Veamos cómo funciona en forma pura el mecanismo económico, que asegura el desarrollo, en el capitalismo y en el socialismo. Comoquiera que en el plano histórico el primero en formarse fue el modo capitalista de producción, creemos que conviene empezar por él nuestro análisis.

El estudio del modelo de vía capitalista de desarrollo en el plano teórico y en el práctico es importante, por lo menos, por dos motivos principales. Permite,

- primero, profundizar la idea de las teorías de la “modernización” porque se basan en el mecanismo de desarrollo de la economía capitalista que es recomendado por los adeptos de dichas teorías para introducirlo en la práctica económica de los Estados en desarrollo;

- segundo, prever mejor las direcciones principales del desenvolvimiento de la futura estructura económica de aquellos países en desarrollo que se orientan a repetir la

experiencia de los Estados occidentales, así como comparar de modo fundamentado los rasgos positivos y las deficiencias de la vía capitalista de desarrollo con el modelo de desarrollo socialista y más tarde determinar las perspectivas reales y los métodos fundamentales de superación de la desigualdad económica de las naciones en el mundo.

El capitalismo en su forma más general puede ser caracterizado como un modo de producción que se basa en la propiedad capitalista privada de los medios de producción y en el trabajo asalariado. Alcanzó su mayor desarrollo en EE.UU., los países de Europa Occidental y Japón. A pesar de que en cada uno de estos Estados subsisten pequeños granjeros, mercaderes, artesanos que no contratan a trabajadores y viven de su propio trabajo, la base del sistema económico de dichos Estados la conforman las empresas industriales, comerciales y las instituciones financieras que son propiedad capitalista privada y utilizan el trabajo de los obreros y empleados asalariados. Por lo tanto, en la presente sección, dedicada al análisis del capitalismo, se tratará precisamente de las referidas empresas e instituciones de dichos Estados.

¿Cómo es el modelo capitalista de desarrollo? ¿Cuáles son los principales factores de crecimiento económico del capitalismo moderno?

Capítulo 5

EL MECANISMO BASICO DE DESARROLLO DE LA ECONOMIA CAPITALISTA

§ 1. Estímulos internos del crecimiento

ESTIMULO PRINCIPAL

El estimulante principal del desarrollo económico en el capitalismo es el interés privado que se expresa preferentemente en forma de ganancia e interés capitalista.

A pesar de la gran variedad de enfoques teóricos de la caracterización de la ganancia y el interés, pueden reducirse a dos: el burgués y el marxista. El uno y el otro en su forma más o menos acabada se habían formado en el siglo pasado.

Contribuyeron sustancialmente al desarrollo de la teoría de la ganancia y el interés los clásicos de la economía política burguesa, especialmente Adam Smith y David Ricardo.

Adam Smith cree que el dinamismo del desarrollo de la sociedad burguesa (como contrapeso al feudalismo) está condicionado por que al interés privado, a la empresa privada se les quita toda clase de limitaciones. En estas circunstancias, la ganancia es el principal motivo de la actividad económica que estimula el avance general; la ganancia es orgánicamente inherente a la producción capitalista, basada en el trabajo asalariado. Es característico de Adam Smith un doble enfoque de la apreciación de la esencia de la ganancia. Por un lado, interpreta ésta como ingreso que es la recompensa al capitalista por los servicios del capital. Por otro lado, Adam Smith enunció la idea de que la ganancia es parte del trabajo no retribuido de los obreros asalariados. "El valor, escribió Adam Smith, que los obreros añaden al valor de los materiales, se divide en dos partes, una de las cuales se destina para pagar los salarios y la otra, para pagar la ganancia de su patrono."¹

David Ricardo se atenía a un punto de vista análogo.

¹ Adam Smith. *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. London, 1928, Vol. I, p. 53.

Consideraba natural la existencia de la ganancia como motivo esencialísimo de la actividad económica, prestando, por ello, atención secundaria a su origen. David Ricardo impulsó el estudio teórico del interés (ganancia sobre el capital monetario), señalando el incremento de su importancia conforme se desarrolla y perfecciona el sistema monetario-crediticio. Consideraba el interés y la ganancia conceptos interrelacionados íntimamente entre sí y enfocaba el análisis de los mismos como elementos de un sistema único.

Un poco más tarde aparecieron teorías de la ganancia y el interés de Nassau W. Senior, Jean-Baptiste Say, Claude Frederic Bastiat y de otros economistas. Reconociendo que la ganancia desempeñaba un importantísimo papel en el aseguramiento del desarrollo económico de la sociedad burguesa, estos economistas interpretaban de distinta manera su naturaleza.

Jean-Baptiste Say desarrolló la concepción de la "productividad del capital". Consideraba que el capital, al cual identificaba con los medios de producción, posee productividad autónoma, cuyo resultado es la ganancia. Desde el punto de vista de este economista, la ganancia es el precio de los servicios del capital. Más tarde, esta concepción fue desarrollada hasta transformarse en la teoría del "rendimiento marginal del capital".

Claude Frederic Bastiat y John McCulloch eran los representantes más destacados de la teoría que afirmaba que la ganancia es la recompensa del trabajo del capitalista. A la par con esta concepción, se difundieron ampliamente los puntos de vista sobre la ganancia y el interés como "recompensa justa" del burgués por la "sobriedad", la "demora del consumo" o el "riesgo". Sin embargo, mientras la primera de dichas teorías no daba respuesta al interrogante por qué tipo de "trabajo" obtiene el capitalista la ganancia en el caso (muy frecuente) de no participar personalmente en la dirección de su propia empresa, confiándola a empleados asalariados, la segunda teoría esquivaba, en rigor, la respuesta a la pregunta de dónde proviene y quién produce la ganancia y el interés.

Las teorías burguesas modernas de la ganancia y el interés, llevando el sello de los criterios de los economistas del siglo XIX, fueron complicadas y concretadas considerablemente. Con la particularidad de que un axioma incontrovertible, un dogma original fue el aserto sobre la "justicia" moral y económica de la ganancia económica. La

cuestión de sus fuentes y esencia queda relegada a un segundo plano o no se aborda en general. El análisis se centra en unos u otros problemas concretos, por ejemplo, en la interrelación entre el movimiento de la ganancia, el interés y el crecimiento económico, y otros.

Una de las variantes fundamentales de la interpretación neoclásica del interés y de la ganancia fue elaborada en su base por Jonh Clark a fines del siglo XIX y comienzos del XX. Los partidarios de su concepción consideran la ganancia el resultado del funcionamiento de los medios de producción, y el interés, el resultado del funcionamiento del capital monetario. Con la particularidad de que la cuota de ganancia —el precio del capital— es determinada por su producto marginal, siendo de notar que en un futuro inmediato ésta es determinada nada más que por la productividad marginal del capital, en un futuro lejano, por la interacción de los factores tecnológicos y las preferencias temporales subjetivas de ciertas personas o firmas que encuentran su expresión en la escala y las particularidades de la acumulación. El interés en la teoría de la "productividad marginal del capital" depende de la cuota de ganancia, y, a la vez, influye activamente en ella. Clark vinculaba el desarrollo económico general a la "conducta" de la cuota de ganancia y del interés que influyen directamente en el dinamismo de la acumulación del capital y, por consiguiente, también en el dinamismo del crecimiento económico.

La concepción de Clark y de sus partidarios es a menudo criticada debido al círculo vicioso interno de sus argumentos: intentan determinar la cuota de ganancia, suponiendo que conocen la cuota de ganancia en la evaluación de los valores capitales individuales (o lo que, en esencia, es igual, la "tasa real de interés"). También suscitan objeciones otros varios postulados esenciales de dicha teoría, en particular, la afirmación de que los medios de producción tienen cierta fuerza productiva autónoma. Los medios de producción, por supuesto, son un elemento inalienable del proceso de producción y ejercen influencia sustancial en el nivel de la productividad del trabajo. Pero por muy perfectos que sean los medios de producción, no producen de por sí ningún valor, incluyendo aquella parte del mismo en que se realiza la ganancia.

Otro derrotero en el cuadro de la escuela neoclásica se funda en la teoría de Irving Fisher. Para los adeptos de

Fisher, la base de partida del análisis es la determinación de la interacción entre el "consumo", definido como torrente de bienes y servicios que desean los consumidores, y el "capital", interpretado como conjunto de bienes materiales (en la amplia acepción de la palabra, éste comprende la propiedad agraria) que influyen en este torrente. Fisher define la cuota de ganancia como máximo nivel de ganancia que se alcanza del movimiento marginal del capital en posición de "equilibrio". Observándose una serie de premisas abstractas correspondientes, la cuota de ganancia debe ser igual al nivel del interés y al de las preferencias temporales. Los partidarios de Fisher en sus modelos matemáticos intentan tomar en consideración la incidencia en la ganancia y el interés de una serie de factores institucionales, o sea, relacionados con las instituciones sociales.

La interpretación de la ganancia y el interés por Irving Fisher y sus adeptos adolece de varias deficiencias. En su variante inicial, el modelo de Fisher fue muy abstracto. Se destinaba nada más que al mercado de bienes de consumo, partiendo de la premisa de que los productores fabrican estos bienes, estando aislados completamente unos de otros. Por otra parte, tenían un carácter meramente especulativo los razonamientos de Fisher acerca de los niveles de las preferencias temporales. Sin embargo, también los modelos contemporáneos, mucho más complejos, de los continuadores de Fisher tienen muchos puntos vulnerables. Estos modelos hacen caso omiso de la influencia de una serie de factores monetarios, muchas limitaciones de carácter institucional, la existencia de niveles de competencia "imperfecta" en el mercado y muchas otras cosas. Es gratuito y no confirmado por la práctica el postulado de partida de las lucubraciones teóricas de Fisher sobre la "previsión perfecta", capacidad de cada productor o firma para conocer todos los precios futuros en el mercado, incluida la tasa de interés, y/o para hacerse una idea del sistema de preferencias de todos los individuos y las posibilidades técnico-productivas de todas las firmas (tanto en el presente como en el futuro).

Una serie de teorías propias de la ganancia y el interés fueron promovidas por los economistas de la "escuela de Cambridge", siendo los principales los modelos de Kalecki, Kaldor-Robinson-Pasinetti, Wood y otros.

En su modelo económico de ganancia, Kalecki distinguía dos grupos fundamentales de quienes obtienen

ingresos: los obreros, que viven de salario y no tienen ahorros, y los capitalistas, que no trabajan, pero que se apropian toda la ganancia productiva. Un rasgo distintivo de la concepción de Kalecki es la determinación de los factores de clase, que influyen en la formación de la ganancia y el interés y el reconocimiento del importante papel que la ganancia desempeña en el establecimiento de un breve equilibrio entre los ahorros y las inversiones. Según Kalecki, cuanto más se gasta en consumo, más elevados son los ingresos, por lo que el gasto de la ganancia es factor del crecimiento económico general. Así, al aumentar las inversiones, crecen las ganancias y los salarios primero en las ramas, que producen bienes de inversión y, luego, en las que fabrican bienes de consumo. El crecimiento general de la producción y de la cuota de ganancia llevará, como cree Kalecki, al crecimiento general de las ganancias, lo cual será la base de acumulación de nuevas inversiones.

EL CARACTER EXPLOTADOR DEL SISTEMA ECONOMICO DEL CAPITALISMO

Marx y sus adeptos proponen un enfoque distinto por principio del estudio de los problemas de la ganancia y el interés capitalistas. Señalando la gran significación que estas categorías tienen para asegurar el desarrollo económico de la sociedad burguesa, prestan atención especial a las cuestiones del origen de la ganancia. En opinión de Marx, el surgimiento de la ganancia y la esencia de ésta no pueden ser comprendidos fuera del marco del análisis del proceso de producción capitalista y su desarrollo.

La producción capitalista tiene un doble carácter. Por un lado, es el proceso de creación de valores de uso y por el otro, el proceso de incremento del valor. Esta dualidad es determinada, en definitiva, por el carácter del trabajo de los obreros asalariados. Con el trabajo concreto de los obreros asalariados se crean nuevos valores de uso que incluyen el valor de los medios de producción utilizados. Con el trabajo abstracto de estos obreros se crea, al mismo tiempo, un nuevo valor, el cual incluye el equivalente del valor de la fuerza de trabajo y cierto incremento de aquél, o sea, la plusvalía, que el capitalista se apropia gratuitamente. “*El conservar valor añadiendo valor* —decía Marx— es, pues, un *don natural* de la fuerza de trabajo puesta en

acción, ... un don natural que al obrero no le cuesta nada y al *capitalista* le rinde mucho ...”²

Así pues, la plusvalía es parte del nuevo valor, que se crea con el trabajo de los obreros asalariados y es apropiada gratuitamente por el capitalista. Incluso si los capitalistas compran los medios de producción y la fuerza de trabajo de acuerdo con su valor y venden los bienes creados también según su valor, en ambos casos extraen plusvalía del trabajo de los obreros asalariados.

¿Cómo ocurre esto?

Todo el trabajo de los obreros en la producción capitalista puede dividirse convencionalmente en dos partes. Durante una parte de la jornada el obrero crea un valor igual al valor de su fuerza de trabajo. Esta parte de la jornada es necesaria para reproducir la fuerza de trabajo, asegurar la existencia del obrero y de su familia y constituye el tiempo de trabajo necesario. El trabajo, invertido durante el tiempo de trabajo necesario, es el trabajo necesario. Pero el capitalista hace al obrero trabajar más del tiempo de trabajo necesario. Para esto precisamente lo contrata. Por encima del tiempo de trabajo necesario el obrero trabaja gratis. Crea también el excedente del valor por encima del valor de su fuerza de trabajo, es decir, crea la plusvalía, fuente de la ganancia y del interés, fuente de la riqueza de la clase de los capitalistas. Esta parte de la jornada es el plust tiempo de trabajo, y el trabajo, invertido durante este tiempo, es el plustrabajo. La obtención por los capitalistas de la plusvalía es la apropiación por ellos del plustrabajo no remunerado de los obreros asalariados, es decir, significa su explotación.

Para determinar la magnitud de la explotación de los obreros por el capital, Marx introdujo dos índices: de la masa (o de la magnitud absoluta) y de la tasa (o de la magnitud relativa en comparación con la magnitud del capital variable) de plusvalía.

A medida que se desarrolla el capitalismo, crecen la masa y la tasa de plusvalía. Así, a comienzos del siglo XX, la tasa de plusvalía fue en la industria de EE.UU. un poco más de 100%, alcanzando ahora en las grandes empresas industriales de muchas ramas 300% y más.

Cuanto mayor es la tasa de plusvalía (o lo que es lo mismo, el grado de explotación de los obreros) y el número

² C. Marx y F. Engels. *Obras*, t. 23, p. 218.

de obreros, ocupados en la empresa capitalista, mayor es la masa de plusvalía que apropia el capitalista y mayores son sus ingresos.

La producción y apropiación de la mayor plusvalía posible es la base del funcionamiento y crecimiento de la producción capitalista. Esta es su ley económica principal, absoluta. No solo determina el objetivo principal de la producción capitalista —la obtención de la máxima plusvalía—, sino que, a la vez, revela el método principal de su logro: la explotación de los obreros asalariados. "... El motivo propulsor y la finalidad determinante del proceso de producción capitalista —decía Marx,— son, ante todo, obtener la mayor *valorización posible del capital*, es decir, hacer que rinda la mayor plusvalía posible y que, por tanto, el capitalista pueda explotar con la mayor intensidad la fuerza de trabajo."³

La ley económica fundamental del modo capitalista de producción, poniendo al desnudo el misterio de la explotación capitalista, permite revelar también la naturaleza de la ganancia.

La ganancia es la misma plusvalía. Sin embargo, sin ahondar en los fenómenos económicos, parece ser el resultado de todo el capital anticipado, de todas las inversiones hechas por el capitalista en el capital constante y el variable, de sus gastos de producción. Para el capitalista la ganancia es el excedente del precio de venta de la mercancía respecto de sus gastos de producción.

Así pues, si la plusvalía es el resultado de la aplicación del capital variable (de la actividad del obrero asalariado), la ganancia es el resultado del funcionamiento de todo el capital. La plusvalía se crea directamente en el proceso de producción, pero la ganancia la obtiene el capitalista solo después de venderse la mercancía, es decir, la ganancia es la plusvalía realizada en el mercado. Por lo tanto, la ganancia no solo por su esencia, sino también cuantitativamente se distingue (en uno u otro sentido) de la plusvalía. Marx llamó la ganancia forma metamorfoseada de plusvalía. En forma de ganancia, la plusvalía pierde todo vínculo visible con su fuente real: el trabajo no retribuido del obrero asalariado.

El capitalista mide el grado de rentabilidad de la empresa por la cuota de ganancia. La cuota de ganancia es

³ Ibíd, p. 342.

la relación entre la plusvalía y todo el capital invertido expresada en porcentaje. Por ejemplo, si el capital anticipado equivale a 400 mil dólares, de los cuales 300 mil dólares han sido invertidos en el capital constante (los medios de producción) y 80 mil dólares en el capital variable, equivaliendo la tasa de plusvalía a 100%:

$$\frac{80 \text{ mil dólares (plusvalía)}}{80 \text{ mil dólares (capital variable)}} = \text{la cuota de ganancia}$$

$$\text{equivaldrá a } 20\% - \frac{80 \text{ mil dólares (plusvalía)}}{400 \text{ mil dólares (capital constante y variable)}}$$

La cuota de ganancia oscurece, oculta la verdadera fuente de plusvalía: la explotación de los obreros asalariados.

¿De qué depende la tasa de ganancia? En primer lugar, de la tasa de plusvalía o del grado de explotación. Cuanto más elevado es éste, tanto más grande es la tasa de ganancia. En la tasa de ganancia influyen también la correlación entre el capital constante y el variable y la velocidad de circulación de capital.

En su afán de obtener la máxima tasa de ganancia, los capitalistas sostienen una aguda lucha competitiva, la lucha por la mayor ganancia, por mejores condiciones de inversión de capital. Como resultado del trasiego espontáneo de capitales de una rama a otra se igualan las tasas desiguales de ganancia en las distintas ramas hasta alcanzar la tasa media de ganancia. El mecanismo de este proceso es el siguiente: el trasvase de capital a las ramas con alta tasa de ganancia provocará en éstas la producción ampliada y, por consiguiente, un aumento de la oferta de mercancías, lo cual se traducirá en la baja de precios y, como resultado, en la disminución de la tasa de ganancia. Entonces se producirá el reflujo de capitales de dichas ramas y su trasvase a otras ramas, donde la tasa de ganancia es mayor. Este proceso continúa hasta que se establezca una tasa media de ganancia, más o menos, igual.

Toda la plusvalía, producida en la sociedad, se transforma en el fondo general de ganancias de la clase de los capitalistas, fondo del cual cada uno de ellos obtiene su parte proporcional a la cuantía del capital invertido. La tasa media de ganancia es determinada por la relación de toda

la plusvalía creada en la sociedad respecto de todo el capital anticipado. El análisis del mecanismo de formación de aquélla muestra por qué todos los capitalistas se oponen, formando un frente único, a todos los proletarios, muestra el interés general de clase de los capitalistas por reforzar la explotación de la clase obrera.

La igualación de las distintas tasas de ganancia para alcanzar la tasa media de ganancia hace que en el capitalismo se establezca un mecanismo especial de formación de precios: las mercancías no se venden de acuerdo con su valor, sino de su precio de producción, el cual son los gastos de producción (capital constante y variable anticipado) más la ganancia media. Sin embargo, eso no lleva a la anulación de la acción de la ley del valor. A nivel de toda la sociedad, la suma de los precios de producción siempre es igual a la suma de los valores de las mercancías, y la ganancia de toda la clase de los capitalistas equivale a toda la masa de plusvalía, producida en la sociedad. De modo que en condiciones de la producción mercantil capitalista la ley del valor opera a través de los precios de producción.

Es análogo el enfoque de los marxistas al analizarse la categoría del interés respecto al interés.

En el curso del desarrollo del capitalismo, del capital industrial se desglosa, como forma autónoma, el capital de préstamo, es decir, el capital prestado a un determinado plazo y que rinde a su propietario ganancia en forma de interés. El interés es una parte de la ganancia que el capitalista en funciones (industrial o comercial) entrega al capitalista monetario por el préstamo otorgado.

El movimiento del capital de préstamo puede expresarse con esta fórmula: $D - D^1$: "dinero — dinero más cierto incremento monetario". El dinero se presta para —expirado cierto tiempo— volver con incremento a su propietario. En el movimiento del capital de préstamo se halla enmascarado por entero el hecho de que también el capitalista prestamista obtiene su parte de la plusvalía proporcionalmente a la cuantía de su capital creada por los obreros asalariados en la esfera de la producción material.

La fuente de interés de préstamo es en la práctica la plusvalía. Si se intenta analizar la fuente de interés, se verá que los capitalistas industriales, así como los comerciales, aprovechan el capital de préstamo para explotar a los

obreros y obtener ganancia, parte de la cual ceden como pago por el capital prestado. La ganancia del capitalista en funciones se divide en dos partes: su ganancia de empresario y el interés de préstamo, el cual es apropiado por el capitalista acreedor. La base primera de las dos partes es la plusvalía.

Así pues, el interés es parte de la ganancia, pero la forma y las partes en que la ganancia será dividida entre el capitalista acreedor y el capitalista prestatario las determinan plenamente la competencia, la correlación de la demanda y la oferta del capital de préstamo. Estas partes son determinadas por la tasa de interés: la relación entre la suma de los intereses y el volumen del capital prestado. Como límite superior de la tasa de interés puede considerarse la ganancia media, pero con este nivel de interés para el capitalista prestatario no tiene sentido recurrir al préstamo. El límite mínimo del interés no es susceptible absolutamente de determinación. Puede bajar hasta el nivel cercano a cero. Pero entonces la operación de otorgamiento de préstamos perderá todo sentido para el capitalista prestamista.

El capital de préstamo, apareciendo en forma de crédito capitalista, es un poderoso estimulante del desarrollo de la producción capitalista. Permite movilizar en amplia escala los medios monetarios temporalmente libres (a través de los bancos y otras instituciones financieras) y aprovecharlos para ampliar la producción y otros tipos de actividad económica. Permite superar las contradicciones, que surgen a menudo, entre las posibilidades potenciales de desarrollo de uno u otro proyecto, de una u otra firma y el hecho de que los empresarios no tienen medios propios suficientes para ello. El capital de préstamo hace cada vez más dinámico y móvil todo el sistema económico del capitalismo.

Así pues, hemos examinado en forma sucinta el enfoque marxista del análisis de la ganancia industrial y el interés, aclarando que la única fuente de ingresos de la burguesía es el trabajo de los obreros asalariados que crean la plusvalía.

Los capitalistas, todos juntos y cada uno por separado, están interesados en producir la mayor cantidad posible de plusvalía. La ganancia global, que va a parar a su olla común, los capitalistas la reparten entre sí. A todos ellos les une la participación en el reparto de la plusvalía, creada

por los trabajadores asalariados. Su objetivo común es intensificar al máximo la explotación de las masas trabajadoras, exprimir más trabajo no remunerado de ellos. Es precisamente a esto a que está subordinada la tarea de asegurar el máximo crecimiento económico en el capitalismo.

¿Cómo bajo la influencia de los estímulos internos del desarrollo —la ganancia y el interés— se realiza el crecimiento de la economía capitalista?

§ 2. Teorías del crecimiento económico

EL PUNTO DE VISTA MARXISTA

Desde el punto de vista marxista, el mecanismo interno de desarrollo de la economía capitalista se basa en la acumulación del capital.

El capital es un valor que rinde plusvalía. El capital se halla vinculado con lazos irrompibles al trabajo asalariado, el cual produce plusvalía. El capital y el trabajo asalariado son los dos aspectos de la misma relación. El capital es la relación social de producción entre la clase de los capitalistas y la clase de los obreros asalariados.

Los medios, anticipados por el capitalista, aparecen en forma de capital constante y variable. Al iniciar la producción, el capitalista desembolsa parte de su capital para construir el edificio de la empresa, adquirir maquinaria, materias primas, materiales auxiliares, combustible y energía. La magnitud de este capital, materializada en los medios de producción, no cambia en el proceso de producción, sino, a medida de la utilización de aquéllos se transfiere a los bienes producidos. La parte del capital, invertida en los medios de producción y que en el proceso de producción no cambia su magnitud es el capital constante. Suele designarse con la letra "c". La otra parte del capital, que se invierte en la compra de la fuerza de trabajo y que en el proceso de producción cambia su valor, es el capital variable. Se designa con la letra "v". La plusvalía se designa con la letra "m". El valor de la mercancía, que se crea en la empresa capitalista, puede representarse como $c + v + m$, donde c es el valor transferido, y $v + m$ es el valor creado de nuevo.

Es característica del capital una tendencia a la ampliación permanente de las esferas de actividad y, por consiguiente, al crecimiento económico, que se realiza a través

de la acumulación del capital, es decir, a cuenta de la utilización de una parte de la plusvalía obtenida con fines productivos.

Si se acumula el capital, la producción capitalista adquiere un carácter ampliado: se realiza en proporciones siempre crecientes. Es típica del capitalismo la reproducción ampliada, cuya base y parte integrante es la reproducción simple.

En condiciones de la producción capitalista simple, toda la plusvalía producida por los obreros asalariados, se gasta en consumo personal de los capitalistas. Supongamos, el capitalista ha desembolsado un capital de 100 mil dólares: 80 mil en el capital constante y 20 mil en el variable. Supongamos que la tasa de plusvalía m' equivale a 100%. Entonces la masa de plusvalía

$$M = \frac{m' \times V}{100} = \frac{100 \times 20 \text{ mil}}{100} = 20 \text{ mil dólares}$$

El valor de la mercancía, producida en un año (suponiendo que todo el capital constante entra en el valor de la mercancía) constituirá: $w = c + v + m$ 80 mil $c + 20$ mil $v + 20$ mil $m = 120$ mil.

Supongamos, para continuar, que el año siguiente el capitalista invierte de nuevo en el negocio 100 mil dólares, destinando para el consumo personal toda la plusvalía obtenida. Lo mismo ocurre en los años siguientes. El capitalista consumirá todos los años distintos bienes por un monto de 20 mil dólares, siendo propietario de un capital de 100 mil dólares. Si no se apropiara la plusvalía, invertiría con el tiempo en consumo personal todo el capital anticipado. En este caso, el capitalista necesitaría cinco años; expirados éstos no le quedaría nada. Pero esto no ocurre, porque el dinero, que el capitalista gasta en consumo personal, es la plusvalía que ha apropiado. De ahí se infiere que sea cual fuere la fuente inicial de capital anticipado, ya en el curso de la reproducción capitalista simple, al cabo de cierto tiempo, el capital se convierte en valor acumulado, valor creado por el trabajo de los obreros asalariados y apropiado gratuitamente por el capitalista.

Así que ya al caracterizarse la reproducción capitalista simple se pone de manifiesto su carácter explotador; pero es propia del capitalismo la reproducción ampliada, en la cual la escala de la explotación de la clase obrera tiende a crecer.

La reproducción ampliada capitalista presupone que una parte de la plusvalía vuelve a la producción mediante la compra de medios de producción y fuerza de trabajo complementarios. En otras palabras, en este caso el capitalista gasta en necesidades personales solo una parte de la plusvalía, mientras que la otra parte se aprovecha como capital o se acumula. La transformación inversa de una parte de la plusvalía en capital es la acumulación del capital.

Veamos en un ejemplo cómo se realiza el crecimiento económico a través de la acumulación del capital.

Admitamos que el capitalista ha anticipado un capital de 100 mil dólares, de los cuales 80 mil han sido invertidos en la adquisición de medios de producción y 20 mil en compra de la fuerza de trabajo. Con una tasa de plusvalía de 100%, la plusvalía equivaldrá a 20 mil dólares. Supongamos que la mitad de esta suma —10 mil dólares— ha invertido en necesidades personales, y la otra mitad —10 mil dólares— la invertirá para incrementar el capital, conviniendo en que en el capital constante y en el variable invierte en un año dinero en la misma proporción que anteriormente: 4:1. Al cabo de un año su capital ascenderá a 110 mil dólares: 88 mil serán los medios de producción y 22 mil, la fuerza de trabajo. En el año siguiente, con la misma tasa de plusvalía el capitalista obtendrá plusvalía por un valor de 22 mil dólares, y el valor total de los bienes producidos se elevará a 132 mil dólares. La producción tendrá las siguientes proporciones:

En el primer año: 80 mil c + 20 mil v + 20 mil m = 120 mil.

En el segundo año: 88 mil c + 22 mil v + 22 mil m = 132 mil.

En el tercer año: 96,8 mil c + 24,2 mil v + 24,2 mil m = 145,2 mil, etc.

¿Por qué procura el capitalista ampliar su producción? Primero, movido por la sed insaciable de autoenriquecimiento y de apropiación de la máxima ganancia.

Segundo, esto ocurre bajo el impacto de la ley de la competencia. Si el capitalista dejara de ampliar y perfeccionar la producción, tarde o temprano sería arruinado por sus competidores y saldría por la ventana. Debido a la competencia, la posibilidad de ampliar las proporciones de su producción se convierte para los capitalistas industriales en una ley forzosa.

Para la producción ampliada se necesitan:

- medios de producción adicionales,
- medios de existencia complementarios para los obreros incorporados de nuevo a la producción,
- fuerza de trabajo complementaria.

La fuente de medios de producción adicionales es el plusproducto, obtenido en el período anterior de tiempo. Si en la reproducción simple todo el plusproducto se materializa en los bienes de consumo para los capitalistas, en la reproducción ampliada, una parte del plusproducto debe componerse de los medios de producción, otra parte suya, de los medios de existencia de los obreros, y la tercera, de los bienes de consumo de los capitalistas.

Si los medios de producción y medios de existencia adicionales de los obreros se extraen del plusproducto, creado en tiempo pretérito, la fuerza de trabajo adicional la proporciona a los capitalistas la propia clase obrera. La ampliación de la producción se realiza como resultado de la conjunción de la fuerza de trabajo adicional y los medios de producción adicionales. La parte que se acumula de la plusvalía, dividiéndose en capital constante adicional y capital variable adicional, asegura la ampliación de la reproducción capitalista.

¿Qué factores influyen en las proporciones de la acumulación del capital y debido a ello, en el crecimiento económico de la producción capitalista?

1. El grado de explotación de los trabajadores. Cuanto más elevado es éste, tanto mayor es, con la misma magnitud del capital, la masa de plusvalía que se crea y, por ende, son más grandes las proporciones de la acumulación a cuenta del crecimiento del plustiempo absoluto de trabajo (producción de la plusvalía absoluta y/o del plustiempo relativo de trabajo (plusvalía relativa), es decir, de los medios fundamentales de reforzamiento de la explotación.

2. El incremento de la productividad del trabajo. Por cuanto el incremento de la productividad del trabajo en las ramas que producen los medios de existencia de los obreros, lleva al abaratamiento fáctico del valor de la fuerza de trabajo, el capital variable de la misma magnitud puede poner en acción una gran masa de trabajo vivo y, como consecuencia, producir mucha más plusvalía. El incremento de la productividad en tales ramas está directamente ligado con el incremento de la productividad del trabajo en la fabrica-

ción de maquinaria, equipos y de otros medios de trabajo. El abaratamiento de los medios de producción como resultado del crecimiento de la productividad del trabajo permite, además, aplicar el capital variable de un modo más eficaz y en mayores proporciones.

3. La magnitud general del capital anticipado. Cuanto mayor es éste, más rápidamente puede realizarse la acumulación. Con el mismo grado de explotación, la masa de plusvalía depende del número de obreros explotados simultáneamente, y el número de éstos depende en primer término de la magnitud del capital en funcionamiento y de la proporción de su división en constante y variable.

Los factores determinantes de las proporciones de la acumulación y el propio crecimiento económico en el capitalismo son intrínsecamente contradictorios. Por un lado, determinan el desarrollo de la producción y el incremento de su eficacia, y por el otro, llevan a la explotación de la clase obrera y de otros sectores de la población trabajadora y, de ahí, a la agravación de los antagonismos de clase. A medida que se acumula el capital, los resultados del crecimiento económico en una forma extremadamente desigual se reparten entre los propietarios de los medios de producción y el proletariado explotado.

Los economistas occidentales, negando, en su mayoría, el análisis marxista del proceso de crecimiento económico de la economía capitalista, proponen sus propias interpretaciones del mismo. Sin embargo, entre ellos no hay unidad en cuanto al problema de cómo, en condiciones del capitalismo, asegurar del modo más racional el crecimiento económico. Diversas escuelas económicas enfocan desde distinto ángulo dicho problema.

JOHN KEYNES Y LAS TEORIAS NEOKEYNESIANAS DEL CRECIMIENTO

Durante un largo tiempo en el mundo capitalista eran reconocidas como más prestigiosas las concepciones del crecimiento económico, creadas sobre la base de la "Teoría general sobre el empleo, el interés y el dinero" (1936).

Keynes vinculaba el problema de la desaceleración del crecimiento de la economía capitalista a la insuficiente "demanda eficaz", determinada por la "ley psicológica de

la inclinación de la gente a los ahorros" y por el debilitamiento de los estímulos a hacer nuevas inversiones. Para asegurar un crecimiento económico normal, a juicio de Keynes, hay que superar la insuficiencia de la demanda de los medios de producción y los bienes de consumo. Pero el mecanismo de mercado a menudo no es capaz de cumplir esta tarea. Por lo tanto, el Estado, además de estimular los gastos no productivos, debe incentivar el incremento de las inversiones. Precisamente el incremento de las inversiones fue casi la exigencia principal del programa keynesiano. Keynes consideraba que los órganos gubernamentales deben aplicar una política que aumente la inclinación de los inversionistas de hacer nuevas inversiones, en particular, a cuenta de la inflación moderada y mediante otros métodos.

Una de las tesis clave de la teoría de Keynes es la concepción del "multiplicador", basada en el postulado de que cierto incremento de las inversiones proporciona el aumento en varias veces del volumen de la producción, el consumo y la ganancia. Keynes sostenía que un volumen concreto de inversiones origina cierto incremento de la producción y de los beneficios, incremento que, a su vez, estimula nuevas inversiones y, por consiguiente, un nuevo incremento de la producción, etc. Según Keynes, el incremento real, obtenido como resultado de esta ampliación desigual de la producción y de la ganancia será igual al incremento inicial de las inversiones, multiplicado por el "multiplicador". El múltiple efecto de las nuevas inversiones es el que asegura, en última instancia, el crecimiento económico general.

La teoría de Keynes partía en su base de las condiciones de una economía estática, se abstraía del progreso técnico y del incremento de la población, por lo que puede catalogarse con muchas reservas entre las teorías del crecimiento económico. Sin embargo, los adeptos de Keynes —Hansen, Harrod, Domar, Berle y otros—, apoyándose en sus ideas básicas, la convirtieron en una auténtica teoría del crecimiento económico, colocaron en el centro de la atención la dinámica de factores concretos de crecimiento, de su interrelación y el resultado de su interacción.

El principal punto del análisis de la economía capitalista fue para los neokeynesianos la aclaración de las condiciones en las cuales el movimiento de la demanda con-

tribuye al pleno aprovechamiento de los factores de producción, es decir, la determinación de las condiciones del equilibrio dinámico de la economía. La demanda eficaz y sus cambios determinan tanto el nivel fáctico de la producción como sus desviaciones del nivel potencialmente posible. Los neokeynesianos consideraban como factores principales de crecimiento económico el volumen general de inversiones (la relación inversiones/producto), la tasa de acumulación del capital y algunos otros índices. Desarrollaron las ideas de Keynes sobre el efecto múltiple de las inversiones, elaborando el sistema "multiplicador — acelerador". Si el "multiplicador" establece vínculo entre el incremento de las inversiones y el incremento subsiguiente de la renta nacional, el "acelerador" establece relación entre el incremento de la renta nacional y las inversiones. Los neokeynesianos explican del siguiente modo la retroacción entre el aumento de los beneficios y las nuevas inversiones: el aumento de los beneficios se traduce en el incremento de la demanda de bienes de consumo, lo cual reclamará un aumento del volumen de su producción, para lo cual son necesarios nuevos medios de producción y nuevas inversiones. Con la particularidad de que, a juicio de los neokeynesianos, el crecimiento de la demanda de los medios de producción será, en su conjunto, mayor que el de la demanda de los bienes de consumo. La aceleración del crecimiento de la economía, originando nuevas inversiones, pone en acción el multiplicador, que genera nuevos beneficios y, por lo tanto, origina nuevas inversiones. En el proceso acumulativo de interacción del acelerador y el multiplicador se basa, en opinión de los neokeynesianos, el crecimiento económico de cada país.

Sobre la base de sus numerosas elaboraciones, los neokeynesianos propusieron un sistema íntegro de regulación estatal de la economía capitalista. En su opinión, este sistema permitirá asegurar un crecimiento económico ininterrumpido, sin crisis. Entre las medidas propuestas figuran: una política fiscal flexible, una amortización acelerada, la manipulación con la tasa de interés, una financiación presupuestaria activa, la renuncia al presupuesto sin déficit y la fundamentación de la filosofía de la "deuda pública".

Las teorías neokeynesianas del crecimiento económico y la práctica de la regulación estatal de la economía, basada en ellas, mostraron en los años 70 su completa incon-

sistencia. Entre las deficiencias principales de dichas teorías figuran: la exageración extraordinaria del significado del sistema “multiplicador — acelerador” para asegurar el crecimiento económico, el hacer caso omiso de las contradicciones cardinales de la economía capitalista, que se manifiestan activamente en el proceso de realización del producto global social, las deficiencias en la elaboración del aspecto matemático de una serie de importantísimos postulados teóricos, etc. El crecimiento de la deuda pública, la inflación galopante en combinación con la baja tasa de incremento y las conmociones, producto de la crisis, en las distintas esferas de actividad económica, la acentuación general de la inestabilidad del desarrollo de la economía capitalista en los años 70, todo ello también demostró la inconsistencia de las recomendaciones nekeynesianas de la regulación de la economía capitalista. El nekeynesianismo vive en la actualidad un período de decadencia, perdió casi definitivamente todo su prestigio en los círculos científicos y gubernamentales de los países capitalistas. ¿Qué ha venido en sustitución de las concepciones nekeynesianas del crecimiento económico?

TEORIAS NEOCLASICAS DEL CRECIMIENTO ECONOMICO

A la vez que se declinaba el nekeynesianismo a comienzos de los años 80, se renacían activamente las teorías neoclásicas que se distinguían por hacer hincapié en la necesidad de asegurar el libre juego de las fuerzas de mercado, la minimización de la injerencia gubernamental en los procesos económicos. En opinión de los adeptos de dichas teorías, el crecimiento económico será óptimo si se utilizan plenamente todos los factores principales de producción, lo cual es posible solo en condiciones de libre competencia.

Los neoclásicos no interpretan el crecimiento como alteración del equilibrio, sino como un estado normal de la economía capitalista. Intentan determinar las condiciones del “crecimiento balanceado” cuando la demanda y la oferta se corresponden, intentan aclarar cómo puede ser lograda la tasa potencialmente posible de crecimiento sobre la base de los factores existentes de producción.

Representantes de la orientación neoclásica, por ejemplo, Solow y Meade, consideran que dos tipos de factores dirigen el desarrollo de los procesos económicos: “reales”,

que determinan la demanda y la oferta y, de este modo, los precios relativos en el mercado y la tasa de interés, y monetarios, que influyen en el movimiento del nivel general de precios. En el establecimiento a largo plazo del equilibrio económico influyen, a su juicio, solo los factores "reales": la productividad marginal del capital y el trabajo, el nivel de preferencia de la liquidez, etc. Los factores monetarios, ante todo, el volumen del dinero en circulación, respecto del equilibrio dinámico se comportan de modo neutral, cumpliendo, sin embargo, una importante tarea en el funcionamiento y crecimiento de la economía, determinando directamente, en definitiva, el nivel general de precios. Los cambios que se producen en la cantidad de dinero en circulación implican modificaciones en el nivel de precios. El incremento de la masa del dinero, permaneciendo invariable la masa mercantil, hará aumentar los gastos en adquisición de toda clase de mercancías y servicios. La creciente demanda de la cantidad, que de hecho no ha aumentado, de valores materiales y no materiales originará el alza de precios hasta un nivel a que la demanda y la oferta vuelvan a equilibrarse. A su vez, al disminuir la masa del dinero, su valor real aumentará, lo que llevará a la baja de precios con el cambio correspondiente de la correlación de la demanda y la oferta hasta el estado de equilibrio. El criterio teórico de los neoclásicos acerca de la existencia de vínculos directos entre la masa monetaria real y la magnitud global de los gastos condiciona su deducción sobre el funcionamiento del mecanismo automático de adaptación del sistema económico a las condiciones del equilibrio dinámico y sobre las posibilidades de su regulación estatal mediante la política monetario-crediticia con vistas a alcanzar determinados objetivos económicos. Las ideas de la escuela neoclásica en una forma algo modificada obtuvieron amplia difusión en las teorías de los monetaristas y los partidarios de la concepción de la "oferta".

EL MONETARISMO

La base de las concepciones económicas del crecimiento de los monetaristas es la idea del papel primordial del dinero y de la circulación monetaria en el funcionamiento del mecanismo económico de mercado. El precio de la unidad monetaria es determinado, a su juicio, por la interacción de la demanda y la oferta del dinero. En cada pe-

río de tiempo, la demanda del dinero en su expresión real es una magnitud relativamente permanente, fija, mientras que su oferta en su expresión nominal puede sufrir cambios notables en dependencia de la política del banco central, de las distintas instituciones financieras y de otras causas. Los monetaristas consideran que los precios de las mercancías están vinculados a la cantidad de dinero en circulación con relaciones de dependencia directamente proporcional, siendo de notar que aquéllos se adaptan automáticamente al cambio de las magnitudes de la masa monetaria. A través de los precios de las mercancías el dinero influye en todo el curso del desarrollo económico nacional: el movimiento del nivel de ingresos, el empleo y de otros indicadores macroeconómicos.

El carácter y la escala de la influencia de la masa del dinero en los procesos económicos son determinados en buena medida por la velocidad de circulación del dinero, circulación que, por regla general, se acelera cuando las tasas de interés son altas y se desacelera cuando éstas son bajas, por cuanto aumentan o, por el contrario, disminuyen los estímulos de la inversión del dinero en los activos, capaces de reportar ganancia. La influencia del dinero en el nivel de precios está directamente relacionada con la tasa y las vertientes del crecimiento económico. A través del nivel de precios, el dinero puede estimular o frenar el crecimiento económico. En condiciones en que la oferta del dinero supera su demanda, la demanda general de las mercancías no monetarias superará su demanda, lo cual condicionará el alza de los precios de las mercancías hasta el nivel cuando volverá a alcanzarse el estado de equilibrio. En el contexto de la oferta excedente del dinero, la demanda complementaria de la masa mercantil y los servicios podrá ser aplazada por varios meses o incluso años debido al incremento considerable de las acumulaciones. En el sistema financiero contemporáneo de los países capitalistas industrializados, la parte fundamental de estas acumulaciones se depositará en los bancos o se invertirá en compra de títulos. La demanda diferida de las mercancías debido a ello se manifestará, en particular, en forma de demanda excedente de títulos, la cual llevará al alza de los precios de mercado de los mismos. A la vez se operará el proceso de disminución de la tasa de interés. Comoquiera que las corporaciones podrán captar medios de préstamo a través de la emisión de obligaciones y el otorgamiento de

créditos bancarios a una tasa de interés disminuida, tendrán estímulos para ampliar la producción, aumentar la compra de distintas mercancías, y esto ejercerá una influencia aumentadora en el movimiento de los precios, primero, de los medios de producción y, luego, de los de los bienes de consumo. El alza general de los precios acabará por poner de nuevo la demanda y la oferta de la masa del dinero en estado de equilibrio.

Sin embargo, los monetaristas opinan que la puesta en circulación de una masa demasiada del dinero, lo que origina su depreciación, no es un factor de crecimiento, sino de freno. La base de la inflación —el mal Nº 1 para la economía— son factores monetarios. La mayoría de los monetaristas niegan que la causa de la inflación puede ser la práctica de la formación monopólica de precios. Así, los monetaristas creen que si una gran corporación, que tiene posiciones monopólicas en el mercado de cierto producto, aumentará artificialmente los precios, el volumen de sus ventas bajará y los ingresos generales se reducirán: el propio mercado le pone ciertos límites hasta los cuales pueden aumentar los precios. Por otra parte, la elevación de precios por esta corporación hará que los consumidores reduzcan las compras de otros géneros, cuya demanda disminuirá y los precios bajarán. El alza de precios en una o varias ramas altamente monopolizadas irá, en virtud de ello, acompañada (a igualdad de las demás condiciones) del mantenimiento de los índices de precios generales a un mismo nivel o incluso de su disminución. Sin embargo, hay monetaristas que consideran que los monopolios también pueden intensificar la inflación, pero solo mediante factores monetarios, a través del cambio de la demanda de la masa monetaria. Creen que la formación monopólica de precios da lugar a la disminución de la eficacia general de la producción, reduce la tasa de incremento de los ingresos reales en la sociedad y estimula una tasa más elevada de crecimiento de la masa monetaria y de los precios.

El principal factor de inflación que frena el crecimiento económico son, según los monetaristas, la deuda pública, la financiación inflacionista de los gastos públicos, cuyo crecimiento, que supera la cuantía de los ingresos estatales, origina la necesidad de captar medios complementarios. A través de la emisión de la masa del dinero es más fácil captarlos (tanto en el sentido político como en el eco-

nómico) que mediante la elevación de los impuestos. El tesoro no califica habitualmente el incremento directo de la masa monetaria como sus ingresos corrientes. Sin embargo, el banco central concede indirectamente créditos al tesoro, aumentando las compras de obligaciones gubernamentales y de otros títulos. El tesoro paga al banco central cantidades fijas por las obligaciones y títulos, devolviéndolas, sin embargo, pasado cierto tiempo, en forma de descuentos de la ganancia, que consta principalmente de semejantes pagos. De este modo, el tesoro obtiene, en realidad, un empréstito sin intereses que le concede el banco central, empréstito que crece conforme éste aumenta la masa monetaria nacional. Los bancos comerciales privados que, junto con el banco central, participan en el proceso de ampliación de la masa monetaria a través de los depósitos, participan también parcialmente en la redistribución de los ingresos tanto a su favor como para el Estado porque adquieren también una gran cantidad de títulos. Las instituciones monetario-crediticias estimulan con diversos métodos el incremento de la oferta del dinero, ejerciendo una notable presión inflacionista en la economía.

Los monetaristas condenan no solo el financiamiento inflacionista, sino también la práctica, ampliamente difundida, de la estimulación del crecimiento económico mediante la disminución de la tasa de interés. La baja de la tasa de interés, originada artificialmente, conduce al incremento de la oferta del dinero, acentúa el peligro de violaciones inflacionistas y origina realmente para el futuro la reducción inflacionaria del valor del dinero. En opinión de los partidarios de la utilización de la baja tasa de interés, su reducción en determinados casos puede ser inflacionario-neutral, cuando los bancos se comportan "pasivamente" respecto de los acreedores, es decir, aumentan pasivamente los créditos y disminuyen en grado correspondiente la tasa de interés tanto cuanto aumenta la demanda de los créditos a medida que se dinamizan los negocios. Muchos monetaristas critican la doctrina de la "distribución pasiva de los créditos". Esta doctrina no considera, en particular, que las firmas, que obtienen créditos, no necesitan dinero como tal, sino mercancías que pueden servir de factores de producción que pueden adquirir con dinero. Las firmas utilizan créditos en plazos muy breves, pero los devuelven solo después de vender su producto complementario en los plazos previstos en el convenio con

los bancos. La oferta del dinero, cuyo volumen aumenta en el acto en la cantidad de empréstitos concedidos, crecerá más de prisa que se cubre su demanda, por lo que el efecto neto será inflacionario.

La inflación misma da lugar a la depreciación progresiva del dinero y el alza de precios por generar permanentes expectativas inflacionarias y el incremento de las tasas de interés nominales, lo cual, a su vez, lleva a una nueva espira de la inflación. La alta tasa de depreciación del dinero provoca, en opinión de los monetaristas, numerosas consecuencias negativas para la economía. La inflación conduce a la redistribución económicamente injustificada de los ingresos entre prestamistas y prestatarios. Sin embargo, en el contexto actual, los mayores acreedores tratan de evitar las pérdidas potenciales que puede ocasionar el bajón del poder adquisitivo de la unidad monetaria, coordinando las condiciones de otorgamiento de empréstitos con la dinámica de los precios. La inflación afecta en el mayor grado los intereses de las personas con ingresos monetarios fijos, bajando su poder adquisitivo. La redistribución de los ingresos a través de la inflación afecta también a los propietarios de activos reales, por cuanto el alza de precios de los valores materiales se realiza de un modo extraordinariamente desigual. La impetuosa inflación, en su totalidad, altera considerablemente los cálculos económicos y la expectativa de los productores, impide la realización normal de los negocios, disminuye los volúmenes generales reales de nuevas inversiones y frena el crecimiento económico general.

En consonancia con los puntos de vista monetaristas, en beneficio del crecimiento económico, el Estado tiene que combatir activamente la inflación. Las limitaciones administrativas y la política fiscal no pueden ser, en su opinión, lo suficientemente eficaces en este terreno, estando acompañados, además, a menudo de serios efectos negativos concomitantes. Así, la limitación administrativa del nivel de precios puede originar un déficit considerable de ciertos bienes, cuyos productores considerarán desventajosa su producción, dado el nivel congelado de precios. La política fiscal, como estiman los monetaristas, puede surtir solo un efecto positivo insignificante.

Los cambios en la cuantía de los gastos públicos, financiados con empréstitos, cambian solo la estructura y no el nivel de gastos agregados: el incremento de las asigna-

ciones gubernamentales no hace sino disminuir el volumen de gastos en el sector privado, y la reducción de las mismas aumenta estos gastos. Así pues, si los gastos públicos aumentan a cuenta de los empréstitos, esto conduce a la elevación de la tasa de interés, lo cual, a su vez, tendrá por consecuencia la disminución de los volúmenes de empréstitos privados y la reducción de las inversiones globales. Incluso si los ingresos reales reaccionan al incremento inicial de los gastos públicos, la elasticidad relativamente baja de la demanda del dinero respecto de la tasa de interés requerirá un cambio muy sustancial en el nivel de la misma. Este aumento de la tasa de interés podrá reducir aún más las inversiones privadas. El resultado final de la política fiscal será casi nulo también en el caso de que los gastos públicos complementarios serán financiados a cuenta del incremento del impuesto sobre las utilidades y otros impuestos. Los monetaristas promueven los mismos argumentos para fundamentar la conveniencia de aprovechar la política monetario-crediticia al objeto de asegurar el funcionamiento normal de la economía y su desarrollo. Consideran que el cambio de la masa monetaria es un medio lo suficientemente eficaz de influencia en los volúmenes de inversiones agregadas debido a la baja elasticidad simultánea de la demanda del dinero y la elevada elasticidad de las inversiones respecto a la tasa de interés.

Representantes de la vertiente monetarista elaboraron un grupo especial de modelos econométricos que intentan considerar al macronivel la incidencia de los factores financieros en el funcionamiento de la economía capitalista, siendo de notar que mientras los neokeynesianos vinculaban los índices macroeconómicos de la actividad financiera a la renta nacional, las inversiones globales, el consumo agregado de los sectores privado y público, la exportación e importación de bienes, los monetaristas dedicaban la atención principal a la aclaración del significado de la demanda y la oferta del dinero, la cuantía y el carácter del movimiento de la tasa de interés. El elemento principal de sus modelos econométricos es el dinero (Milton Friedman, Anna Schwartz, J. J. Polak, Robert Mundell y otros).

Las recomendaciones en su forma pura de los monetaristas en lo que se refiere al aseguramiento óptimo del desarrollo económico no han encontrado aplicación prácticamente en ninguna parte. Esto se debe no solo a que sus construcciones matematizadas están en cierta medida sepa-

radas de las realidades de la vida económica, sino también a que en estas recomendaciones hay premisas y conclusiones derivadas de éstas que suscitan dudas en cuanto a su razón de ser. Así, parecen poco fundamentadas sus aseveraciones acerca del automatismo de la adaptación del sistema económico desbalanceado a las condiciones del equilibrio, acerca de la "flexibilidad" absoluta del salario nominal, en medida considerable también acerca de la "flexibilidad" de los precios de las mercancías, acerca de las posibilidades de la influencia inmediata del cambio del valor real de la masa monetaria agregada en el nivel global de gastos. Suscita observaciones críticas también la negación por los monetaristas de la utilización de la política fiscal para el crecimiento económico.

A los argumentos de los monetaristas se puede contraponer contraargumentos. El aumento de las asignaciones gubernamentales inyecta medios complementarios en la economía. El financiamiento con empréstitos de los gastos públicos no lleva a la elevación inmediata de la tasa de interés, cuyo nivel a corto plazo es determinado por la demanda y la oferta general del dinero. Si los gastos públicos complementarios se financian con impuestos, las reducciones de las inversiones privadas, relacionadas con esto, pueden ser mucho más profundas. Al mismo tiempo, al incrementarse los pagos fiscales, aumenta la posibilidad de la influencia del Estado en la estimulación del crecimiento general de las inversiones.

En sus modelos econométricos, los monetaristas no prestan la debida atención a la investigación de una serie de factores esenciales de crecimiento económico no relacionados directamente con la circulación monetaria. La oposición fáctica de los factores monetarios a muchos indicadores "no monetarios" impide la aclaración de las interrelaciones reales entre la circulación monetaria y los procesos generales del desarrollo económico. Por otra parte, sus modelos econométricos consideran en grado insuficiente algunas limitaciones de carácter institucional.

A fines de los años 70 y comienzos de los 80, en la ciencia económica burguesa aparecieron una serie de nuevos modelos econométricos, que ocupan un lugar intermedio entre los modelos de los monetaristas y los nekeynesianos. Figuran entre ellos el "modelo dinámico de oferta del dinero". Ha sido estructurado partiendo de la premisa de que el dinero es el intermediario en todas las transacciones

comerciales, por lo que encuentra en él un reflejo objetivo el estado de cosas en todos los mercados de valores reales y títulos. Sin embargo, a pesar de que el dinero juega un papel primordial en todos los procesos económicos, sería insuficiente simplemente incluirlo en el modelo macroeconómico.

Una demanda eficaz en el mercado es posible solo si se da la posibilidad de financiar la compra de mercancías y servicios. El incremento de la demanda agregada tiene lugar solo si aumentan los recursos monetarios, obtenidos en la actualidad principalmente a cuenta de los créditos, otorgados por los bancos y otras instituciones financieras. Es por eso que en el "modelo dinámico de oferta del dinero" al sector y al crédito bancarios se les reserva un papel especial debido a su capacidad para determinar en el mercado el volumen del dinero y la velocidad de su circulación. La demanda y la oferta de créditos, en opinión de los partidarios del referido modelo, predeterminan, en última instancia, la oferta en el mercado del dinero que mediatiza todas las interrelaciones entre la demanda y la oferta agregada. Para un funcionamiento normal de la economía, las instituciones financieras deben tener la posibilidad de captar tal cantidad de depósitos que puede cubrir los créditos que otorgan.

Entre la demanda de créditos y su oferta a menudo surgen desproporciones. En el contexto de la libre actividad financiera, el equilibrio entre éstas se restablece a través del cambio de los intereses pagados de los depósitos y los empréstitos, y el cambio de la tasa de interés dentro de un determinado período influirá en la modificación de la demanda y la oferta del dinero en la economía en conjunto.

Además de la inclusión del dinero en el "modelo dinámico", en calidad de otro elemento fundamental se incorporan a éste los ingresos y los gastos globales, así como una serie de factores de carácter institucional, en particular, diversas formas de regulación gubernamental del mercado del dinero y el capital. La conclusión general que se deriva del análisis de todos estos factores se reduce a lo siguiente: las formas tradicionales de control de la circulación monetaria no son eficaces en medida suficiente y la política gubernamental de regulación del mercado del dinero y del capital debe orientarse no tanto al instrumental monetario como a las condiciones financiero-económi-

cas profundas que determinan la demanda y la oferta del dinero en la economía.

Las teorías monetaristas netas y las recomendaciones que se asientan en éstas son criticadas tanto por los nekeynesianos como por representantes de otras escuelas de orientación neoclásica, en particular, por los partidarios de las teorías de la "oferta". En opinión de éstos, las concepciones de los monetaristas que con arreglo a la base teórica de la "nueva teoría cuantitativa del dinero", recomiendan frenar el alza de precios, limitando la cuantía de la oferta del dinero en el mercado, contribuyen a la reducción de los negocios y al incremento del desempleo. En el análisis del problema de un crecimiento económico más estable hay que hacer hincapié en la oferta, y para estimularla hace falta pasar a un nuevo sistema de regulación gubernamental y de mercado mixta del nivel de ingresos.

TEORIAS DE LA "OFERTA"

Los adeptos de las teorías de la "oferta" consideran que el desarrollo económico es frenado por estímulos insuficientes para nuevas inversiones y la disminución del rendimiento de las mismas debido a la limitación de las posibilidades de la presente etapa del progreso científico-técnico. Creen que nuevas tecnologías son permeables a la influencia de la llamada ley "del rendimiento decreciente" del capital, la tierra y el trabajo. Con arreglo a los criterios tradicionales, cuando en el mercado hay déficit de una mercancía, y es imposible satisfacer su demanda, su precio empieza a subir, lo que disminuye su demanda y estimula la producción de sustitutos de materias primas y esto, a su vez, contribuye a la elaboración y el empleo de nuevas tecnologías y a equilibrar la demanda y la oferta. Sin embargo, semejantes criterios son por su naturaleza estáticos, no consideran factores de carácter dinámico. En condiciones en que la producción de sustitutos puede ser puesta a punto solo al cabo de un período prolongado, el mecanismo de equilibrio de la demanda y la oferta funcionará de un modo directamente opuesto a como debería funcionar con arreglo a la teoría tradicional. Así, en los años 70, en medio de la crisis energética, al subir los precios del petróleo, el mercado reaccionó como si la oferta del mismo fuera no elástica en absoluto. Pero en la práctica esta no elasticidad era originada por las tecnologías

existentes orientadas preferentemente al petróleo. La oferta del combustible líquido a largo plazo es elástica, sin embargo, el mercado no reaccionó a la capacidad a largo plazo, sino a corto y medio plazo de adaptación de las tecnologías (muy bajas en este caso) al nuevo nivel de precios del combustible líquido.

Otro motivo sustancial de la creciente limitación de las tecnologías es en la actualidad el carácter cíclico interno de su desarrollo que en muchos casos no se realiza ininterrumpidamente, sino a "saltos". En los años 70 y los 80, en muchas ramas, los "saltos" casi se agotaron, y el paso a una nueva etapa de desarrollo aún no se realizó. Por otra parte, el incremento de la producción sobre la base de tecnologías modernas implica una mayor vulnerabilidad de todo el sistema económico. Aunque la frecuencia del surgimiento de accidentes industriales disminuye en términos relativos, su escala crece permanentemente. Los gastos en seguridad del funcionamiento de la industria crecen con rapidez, lo cual contribuye también en buena medida a la reducción del "rendimiento de las tecnologías". Además de esto, como demostró la práctica de los últimos años, en una serie de casos continúan aumentando las dificultades en cuanto a la adaptación de las altas tecnologías a las necesidades de quienes las emplean. Así, toda forma de automatización implica un aumento considerable de las inversiones, y el rendimiento de éstas no siempre está justificado económicamente; la introducción de nuevos adelantos de la ciencia y la técnica en este dominio, se realizará, por lo visto, en los años próximos sobre una base gradual evolutiva y no revolucionaria como ocurría antes.

El decreciente "rendimiento de las tecnologías" origina, como creen los partidarios de la teoría de la "oferta", el incremento de las demandas de capital para neutralizarla. Sin embargo, los estímulos para hacer nuevas inversiones, lejos de aumentar, en una serie de casos incluso disminuyen, lo cual obedece, como crean, al alto nivel de impuestos y a otros motivos. Por lo tanto, sacan la conclusión de la necesidad de reconsiderar la política en materia de ingresos.

Sidney Weintraub y Henry Wallich, representantes principales de la teoría de la "política de ingresos orientada a los impuestos", difundida en los años 80, consideran que el nivel de precios en la economía nacional depende del movimiento del salario y de la tasa de incremento de la productividad del trabajo. El brusco incremento

del desnivel entre los mismos puede ser cubierto solo con el alza inflacionaria de precios, la cual, a la vez que el alto nivel de imposición fiscal, disminuye la aspiración a hacer nuevas inversiones, desacelerando de este modo el crecimiento económico. Para estimular el crecimiento, proponen aplicar una reforma cardinal en la política de ingresos que incluya como elementos fundamentales: 1) la reducción de los impuestos sobre los ingresos individuales; 2) el establecimiento de los impuestos de "multa" y "estimuladores" sobre los beneficios de las firmas que no cumplen (o cumplen) las recomendaciones gubernamentales sobre la regulación de los salarios; 3) la ampliación del sistema de estímulos de elevación de la productividad del trabajo por las compañías privadas con la reducción simultánea al mínimo de la injerencia gubernamental en el "libre juego" de las fuerzas de mercado.

En el marco de la teoría general de la "oferta", Abba Lerner promovió su concepción del crecimiento económico óptimo. Esta concepción arranca de la premisa de la necesidad de estabilizar el nivel de precios, permitiendo la plena libertad de su establecimiento en el mercado a tenor de los cambios de la demanda y la oferta. Lerner considera que el rígido control de precios y del salario es poco aceptable en el sentido político y no es capaz de reaccionar en forma flexible a las cambiantes condiciones económicas. Cree que el principal objeto de influencia deben ser las ventas netas de las firmas, estipulando, además, la creación de una nueva mercancía —"crédito antiinflacionario de cuenta"—, cuyos precios los establece el propio mercado. Cada firma está obligada a adquirirlo en una cantidad igual a la cantidad en que sus ventas netas superan el nivel de ventas, proporcionales al incremento de los gastos de producción de la firma, multiplicados por la tasa nacional media de incremento de la productividad del trabajo. Lerner cree que los libres precios de mercado equilibrarán la demanda de "crédito de cuenta", de cuyas resultas las ventas netas generales crecerán proporcionalmente al incremento del volumen de producción. De este modo será detenida la inflación sin que se apliquen sanciones gubernamentales de multa o estimuladoras y se creen las condiciones para incentivar el crecimiento de la productividad del trabajo. A la vez, Lerner propone una serie de otras medidas (en particular, en materia de imposición fiscal), para asegurar el incremento de la "oferta".

Las teorías, que consideran, como objeto principal de regulación de los procesos económicos, la política de ingresos, a menudo son sometidas a crítica. Así, la "política de ingresos orientada a los impuestos" no toma en consideración las amplias posibilidades de las firmas de transferir a los consumidores la magnitud de los impuestos de multa, por lo que éstos no solo no desempeñarán su papel positivo en el crecimiento económico, por el contrario, podrán desacelerarlo. Por otra parte, tal política de ingresos llevará en cualquier caso a una alteración considerable de la distribución de los recursos económicos en el país con todas las consecuencias negativas que se deriven de ello.

Las teorías de la "oferta" se orientan preferentemente a la economía de un solo país, abstrayéndose casi por entero de los procesos que se producen en la economía capitalista mundial. Mientras tanto, los precios de la inmensa mayoría de los bienes industriales en la situación actual no los establece el mercado nacional, sino mundial. La limitación de la influencia de éste en el crecimiento económico no es factible sin introducir elevadas tarifas arancelarias, distintas modalidades de limitación de las exportaciones y la regulación de la cotización de las divisas. Sin embargo, la aplicación de medidas de este género es contradictoria intrínsecamente. En vez de estimular la tasa de crecimiento, puede conducir a su disminución debido a la limitación de las ventajas de la división internacional del trabajo y las sanciones de respuesta por parte de los gobiernos de otros países.

La principal deficiencia de las teorías de la "oferta", de las concepciones de los monetaristas y de otras escuelas de orientación neoclásica es que todas ellas se fundan en la premisa de la existencia de la libre competencia que en el contexto del dominio de los monopolios no puede haber. Los monopolios no solo deforman el mecanismo de competencia en interés propio. Su actividad en conjunto se deja sentir de un modo extremadamente contradictorio en la eficacia del funcionamiento del mercado y la tasa de crecimiento económico. Su impacto negativo en los procesos económicos se debe a la capacidad de los monopolios para impedir la penetración en ciertos mercados de nuevas firmas, establecer precios superaltos de los artículos que producen y pugnar por lograr mediante el cabildeo político una política gubernamental preferencial para ellos. A tra-

vés de los precios hipertrofiados, los monopolios impiden, en resumidas cuentas, la distribución normal de los recursos en el país, originan serias desproporciones económicas, ejerciendo de este modo influencia frenadora en el crecimiento económico. La renuncia a tomar en cuenta el papel de los monopolios en el proceso de crecimiento económico en dichas teorías de los neoclásicos significa no ver la realidad. Esto disminuye sustancialmente la importancia práctica de sus recomendaciones sobre la regulación de la economía capitalista.

TEORIAS NEOINSTITUCIONALISTAS DEL CRECIMIENTO

A pesar de que en la situación actual las teorías neoclásicas del crecimiento económico en el mundo capitalista gozan de la mayor popularidad, compiten con ellas cada vez más las concepciones neoinstitucionalistas, cuyos partidarios llaman la atención sobre el hecho de que el crecimiento económico de por sí en los países capitalistas no permite resolver problemas como la ocupación, la pobreza, la desigualdad social, el empeoramiento del estado del medio natural. Por eso proponen coordinar los aspectos económicos y sociales del crecimiento económico, orientándose al concepto de "calidad de la vida". Se reconoce que para mejorar la "calidad de la vida" es posible y, en ocasiones, incluso deseable bajar la tasa de crecimiento económico. En su forma más concentrada, este último postulado fue formulado por un grupo de científicos del Club de Roma (Dennis Meadows, Jorgen Randers, William W. Behrens). Según ellos, en la actualidad existen limitaciones biofísicas, institucionales, políticas y gestionarias o incluso límites del crecimiento de la economía y la población, los cuales condicionan la necesidad de pasar en un futuro próximo del estado de crecimiento a un estado estable del equilibrio dinámico en la sociedad humana y en las relaciones entre ésta y los sistemas ecológicos mundiales. Estos economistas ven la posibilidad de salir del estado crítico, cada vez más amenazante, en la limitación de la tasa de crecimiento de la economía y de la cuantía numérica de la población, en la disminución del aprovechamiento de los recursos naturales no renovables y en la reconsideración radical de la actitud hacia el medio ambiente.

Un numeroso grupo de representantes de la orientación neoinstitucionalista de los adeptos de las teorías de la “sociedad industrial o postindustrial” son menos pesimistas en sus criterios. No plantean de un modo tan tajante la cuestión de la necesidad de la desaceleración o incluso de la estagnación del crecimiento económico para mejorar la “calidad de la vida”. Así, Alvin Toffler, caracterizando el estado actual de la economía capitalista como estado de crisis, vaticina, al mismo tiempo, que en los próximos decenios será superado sobre la base de la transición de la “sociedad industrial” a la “superindustrial”. Vincula las posibilidades de esta transición a la difusión de los microprocesadores, el desarrollo de la biotecnología, la electrificación, la unión de las computadoras y los aparatos de telecomunicación, la creación de nuevos materiales artificiales. Toffler cree que estos avances originarán o estarán acompañados de cambios considerables en las necesidades públicas, los modos y formas de su satisfacción, en la filosofía económica y la estructura de organización de la actividad social.

La filosofía económica y la práctica de los partidarios de las teorías de la “sociedad industrial” se basan sobre una serie de principios de partida, entre los cuales figuran:

- “cuanto más grandes son, mejor”: cuanto más grandes son las dimensiones de la unidad económico-productiva (compañía), mayores son sus beneficios y más estables sus posiciones en el mercado;
- los factores principales de producción son el capital, el trabajo, la tierra y las materias primas;
- la producción de mercancías y servicios estandarizados es la forma más eficaz de organización de la producción;
- la mejor forma de organización social es la burocracia, que fija a cada escalón de la escalera jerárquica funciones permanentes y bien determinadas;
- el progreso tecnológico, elemento del progreso general, contribuye al incremento de la estandarización de la producción;
- el trabajo de la mayoría de la gente tiene que mantener inevitablemente un carácter rutinario, monótono, repetible y estandarizado, y la recompensa en metálico debe ser el principal motivo de la actividad laboral.

En los años 80, en la economía capitalista se apuntaron

y luego se desarrollaron muchos procesos, que ponen en entredicho la razón de ser de los referidos axiomas de los partidarios de la "sociedad industrial". Esto se manifestó en el incremento de las dificultades que vive la sociedad burguesa en todas las esferas de la vida social. Los fenómenos de crisis afectan la economía de los países capitalistas en su conjunto, el desenvolvimiento de las grandes ciudades, el sistema de educación, el transporte, etc. Los agudos problemas internos de los países se acentúan sobre el telón de fondo de la creciente inestabilidad de la economía capitalista mundial que se manifiesta en el crecimiento del endeudamiento global, la influencia desestabilizadora del mercado de eurodivisas incontrolado y en rápida expansión, en la agravación de varios problemas globales y en la fuerte exacerbación de la competencia internacional. Las dificultades y contradicciones de la presente etapa del desarrollo de la sociedad burguesa se deben, en opinión de Toffler, a las nuevas tendencias a largo plazo que se desarrollan latentemente y evidencian la inevitabilidad del paso de la "sociedad industrial" a la "superindustrial". El crecimiento económico en este contexto estará orientado en un grado mayor que antes a los indicadores de "calidad de la vida" con la reorganización de la vida económica sobre los siguientes principios:

- "dimensiones más grandes no son siempre lo mejor"; objetivamente existen límites superiores óptimos de las corporaciones y las organizaciones estatales, cuya superación puede surtir resultados indeseables tanto para ellas mismas como para la sociedad en conjunto;

- la información se va convirtiendo en el factor más importante de producción; la importancia de la información supera la de los demás factores: el capital, el trabajo, la tierra y las materias primas;

- llega a ser conveniente en el sentido económico la sustitución de la producción fabril en masa, orientada a la fabricación de millones de unidades de bienes terminados idénticos por un sistema de producción, basado en la fabricación de pequeñas partidas de producto individualizado;

- la mejor forma de organización no es la burocracia, sino un sistema en cuyo marco sus eslabones (módulos) que existen temporalmente interaccionan tanto vertical como horizontalmente, y las soluciones que se toman se individualizan;

— el desarrollo de las tecnologías es controlado con esmero, por cuanto el desarrollo incontrolable puede orientar la sociedad a la regresión;

— el trabajo de la mayoría de las personas debe ser más variado, no monótono y tener carácter creador.

Todo ello, a juicio de Toffler, imprimirá un nuevo impulso al crecimiento económico sobre una base fundamentalmente nueva, contribuyendo a mejorar la “calidad de la vida”.

Toffler, lo mismo que muchos neoinstitucionalistas, a menudo hace pasar lo deseable por lo posible y realizable, por lo que sus recomendaciones en su mayoría tienen un significado práctico reducido.

Conclusiones:

— La ganancia y el interés son los principales estimulantes y reguladores del desarrollo económico de la sociedad capitalista. El funcionamiento del mecanismo, basado en la propiedad capitalista privada de los medios de producción y el trabajo asalariado, se asienta en el afán de obtener máximos ingresos privados. Los economistas marxistas y los economistas burgueses, enfocando desde diversa óptica la interpretación de los beneficios y el interés, reconocen que éstos ejercen el papel de elemento clave en el desarrollo de la estructura económica de la sociedad capitalista.

— Aparentemente el beneficio es el excedente del precio de venta respecto de los gastos de producción, como fruto de todo el capital anticipado. Por su esencia económica es la forma metamorfoseada de plusvalía, resultado de la explotación capitalista. La cuota de ganancia, que determina el nivel de rentabilidad de la empresa capitalista, depende de la cuota de plusvalía, de la cantidad de obreros ocupados y de la cuantía total del capital anticipado, la velocidad de su circulación, las condiciones de la realización y otros factores. Es determinada por la relación entre la plusvalía y todo el capital anticipado. Aparentemente el interés es la ganancia que rinde el capital monetario; siendo, por su esencia económica, parte de la ganancia que los capitalistas industriales o comerciales ceden al capitalista monetario por el uso del capital de éste. La tasa de interés es la relación entre el beneficio, (suma de los intereses) obtenido por el capitalista mone-

tario y la dimensión general del capital prestado. La tasa de interés depende del movimiento de la cuota de ganancia y la demanda y la oferta en el mercado de capital de préstamo. El movimiento de la cuota de ganancia y de la tasa de interés se halla vinculado directamente al ritmo y las direcciones del desarrollo de la economía capitalista.

— En la interpretación de los economistas marxistas y los economistas burgueses el mecanismo de crecimiento en el capitalismo bajo la incidencia de estímulos internos no es idéntico. En opinión de los primeros, la economía capitalista se desarrolla a través de la acumulación del capital, la cual bajo el influjo de la ley de la competencia transforma el crecimiento económico en una ley forzosa. El crecimiento económico se basa en la explotación del trabajo asalariado, estando acompañado de una distribución sumamente desigual de sus resultados en la sociedad, llevando, por eso, al incremento de la desigualdad económica. En sus teorías, los economistas burgueses (menos un grupo relativamente reducido de científicos) suelen hacer caso omiso de los aspectos sociales y de clase de la acción del mecanismo, que asegura el crecimiento de la economía capitalista o les prestan atención limitada. Sitúan en primer plano el análisis de factores económicos, psicológicos e institucionalistas concretos del desarrollo económico, variándose ampliamente sus enfoques teóricos desde los neokeynesianos hasta los neoclásicos y los neoinstitucionalistas.

Nociones básicas del capítulo:

Ganancia
Capital
Interés
Trabajo asalariado
Plusvalía

Preguntas y ejercicios de autocontrol

1. ¿Cuál es el papel de la ganancia y el interés en el desarrollo económico del capitalismo?
2. ¿En qué consisten las principales diferencias en los enfoques del análisis del interés y la ganancia por los economistas burgueses y los economistas marxistas?
3. ¿Qué es lo que distingue la ganancia de la plusvalía?

4. ¿Por qué el crecimiento económico del capitalismo se basa en la explotación de los obreros asalariados? ¿En qué concretamente se manifiesta el carácter contradictorio del crecimiento económico bajo el capitalismo?

5. ¿Qué es lo que distingue las teorías marxistas y burguesas del crecimiento económico bajo el capitalismo? Carácterícelas sucintamente.

6. Haga un resumen sobre el tema: "Los rasgos positivos y las deficiencias de las teorías burguesas modernas de la ganancia y el interés y de su papel en el crecimiento económico", aprovechando para esta labor el manual de teoría económica general, *El Capital*, de Marx (las secciones dedicadas a la ganancia y el interés) y la monografía *Interés y ganancia*, de Christopher Dougherty.

Capítulo 6

FACTORES DE CRECIMIENTO ECONOMICO AL MICRONIVEL

El desarrollo de la economía capitalista guarda relación directa con las formas de unidades económicas, típicas de la sociedad burguesa moderna: las corporaciones industriales e instituciones financieras capitalistas. Formadas como sociedades anónimas, estas corporaciones e instituciones dan un fuerte impulso al crecimiento económico, realizando la parte fundamental de las inversiones, produciendo la aplastante masa de bienes para los consumidores y para la producción, realizando un amplio frente de investigaciones científicas y trabajos de diseño y experimentación y financiando todos los tipos de actividad económica.

En el sector corporativo en los países capitalistas desarrollados se realiza la parte principal de los negocios, medida por la parte de las ventas, activos, ganancias generales y por el número de trabajadores. Sin embargo, la influencia de las sociedades anónimas en el desarrollo económico no es igual, por cuanto de la totalidad de la economía capitalista es característica una tendencia al incremento de las barreras tecnológicas, financieras y económicas que dificultan el desenvolvimiento de las compañías medianas y pequeñas. El incremento de estas barreras está condicionado por el motivo estimulador de la actividad de las corporaciones industriales y las instituciones financieras: el afán de obtener máximas ganancias o intereses.

¿Cómo son las corporaciones industriales y las instituciones financieras de la sociedad burguesa? ¿Cuáles son sus particularidades actuales? ¿Cómo influyen en el desarrollo económico?

§ 1. Las corporaciones y su papel en el desarrollo económico

CORPORACION INDUSTRIAL

La compañía industrial típica es en la actualidad la sociedad anónima, es decir, la empresa, en la cual ha invertido dinero no una sola persona, sino todo un grupo de personas. El capital global de la sociedad anónima lo forman las cuotas de sus accionistas mediante la adquisición de acciones.

La acción, representando título, evidencia la inversión de cierta cuota en el capital de la sociedad anónima. El accionista tiene derecho a obtener beneficios en forma de dividendo proporcional a la suma de dinero invertido. Cada uno que ha comprado acciones, es formalmente copropietario de la empresa, tiene derecho a voto en la asamblea general de accionistas, organismo supremo de la dirección de la sociedad anónima.

La formación de gran cantidad de sociedades anónimas, que comenzó en el siglo pasado, obedecía a las necesidades del desarrollo económico y a la necesidad de formar capitales de tal cuantía que pudieran cumplir tareas económicas de gran escala. Importante motivo de la amplia difusión de las sociedades anónimas fue el hecho de que limitaban los riesgos de los propietarios de capital a la cuantía de la cuota aportada a la empresa (a diferencia de las empresas privadas individuales, cuyo propietario asume la plena responsabilidad con todos sus bienes por los resultados de su actividad).

En las teorías de la economía corporativa ampliamente difundidas se supone que los accionistas dirigen la sociedad anónima mediante managers. Sin embargo, en la práctica, la mayoría de los accionistas no juegan un papel más o menos significativo en la dirección de los asuntos de la sociedad y su participación ha devenido casi por entero simbólica. Se considera que el accionista de filas tiene a su disposición dos modos fundamentales de influencia en la toma de decisiones por los managers: el envío por correo de propuestas que tienen que ser puestas en conocimiento de otros accionistas y discutidas públicamente, y entablar demanda. Todas las exigencias de los accionistas de filas pueden ser subdivididas en varios grupos. Conformen el primer grupo las exigencias de pedir responsabilidad

des en uno u otro grado a los gerentes por las decisiones tomadas; el segundo grupo lo representa la exigencia de anular las decisiones tomadas y el tercer grupo lo forman las exigencias de abstenerse a tomar determinadas decisiones en el futuro, pero la mayoría de estas exigencias no pueden ser otra cosa que casos triviales de intentos de cambiar el proceso de toma de decisiones en la corporación. Las concesiones a los accionistas de filas por parte de los managers casi siempre tienen un carácter puramente formal, ya que éstos rara vez pueden hacer otra cosa que no sea ratificar la elección del consejo de directores.

En la determinación de la política de la compañía anónima juegan un papel sustancial los grandes accionistas que poseen una gran parte del capital global.

Los grandes accionistas utilizan ampliamente la práctica de agrupación de sus acciones en sociedades o el establecimiento de un control financiero ramificado por parte de los bancos y las sociedades de seguro más importantes. Apoyándose en éstas, los grandes accionistas, confiando la dirección corriente a los managers, poseen bastantes posibilidades para meter en la dirección a su gente y obligarla a poner en práctica la orientación recomendada. Influyen en la política de las corporaciones con diversos métodos, pudiendo meter directamente a su gente en los órganos dirigentes de las mismas u obligar a los managers a aplicar unas u otras medidas, amenazando con vender grandes paquetes de acciones, cambiar ciertos managers, etc. La presión puede ser pasiva, cuando la dirección de la compañía se ve obligada a atenerse a las normas y las reglas de la política prescritas.

Agrupaciones de accionistas a menudo se crean con ayuda de instituciones financieras, las cuales, desarrollando las operaciones crediticias con frecuencia resultan ser a la vez centros de concentración de una enorme cantidad de acciones de distintas corporaciones industriales. Votando en las reuniones de accionistas por encargo de éstos o realizando la compraventa de acciones, el banco obtiene un poderoso instrumento de influencia en las compañías industriales y se vale ampliamente de este instrumento. Otro medio no menos importante de presión es la prestación de capital. Las instituciones financieras conceden créditos y adquieren obligaciones de las compañías industriales, lo cual a menudo está vinculado al cumplimiento de ciertas prescripciones respecto de su actividad que garanti-

zan el pago de su deuda o el mantenimiento a cierto nivel de la cotización de las acciones. Estas limitaciones pueden afectar aspectos tan importantes de la actividad de las corporaciones industriales como la política financiera, el nivel de pago de dividendos y muchas otras cosas. Al realizar operaciones permanentes con un reducido grupo de las mismas instituciones financieras, estas limitaciones temporales les permiten ejercer seria influencia en sus clientes por cuanto estas operaciones adquieren carácter de vínculos sólidos y variados.

ESTRATEGIA DE CRECIMIENTO

Las corporaciones, que en la situación actual son la forma dominante de organización de empresas en todos los países capitalistas desarrollados, se caracterizan por los siguientes rasgos fundamentales: la acumulación del capital de un amplio círculo de personas físicas y jurídicas, la responsabilidad limitada de los accionistas por los resultados de la actividad de las corporaciones, un largo período de funcionamiento, la facilidad de la transferencia de títulos de propiedad, la separación del derecho de propiedad de la mayoría de los accionistas de la función de control, la orientación a la política de maximización de la tasa de crecimiento y del volumen de beneficios.

La política de maximización de la tasa de crecimiento, característica de grandes corporaciones típicas, es condicionada por diversos motivos. Uno de los motivos más importantes es la aspiración a obtener máximos beneficios. Otro motivo es la dura competencia que objetivamente obliga a incrementar permanentemente la cuantía del capital, ampliar las esferas de la actividad bajo la amenaza de ser superados por los competidores y de una eventual pérdida de parte del capital (incluida la quiebra). Todo un grupo de motivos guardan relación con los intereses de sus propietarios más grandes y los managers superiores.

Los principales accionistas de las corporaciones prefieren habitualmente reinvertir una gran parte de los beneficios. Esto se debe, en particular, a que los beneficios que rinde el incremento del capital que queda y se utiliza dentro de la corporación, son gravados de impuestos en un grado mucho menor que los dividendos. Conservando su capital aumentado en la compañía, en el futuro, al vender acciones a precios más elevados, los cabecillas

de las corporaciones compensarán plenamente los dividendos que no han obtenido en la actualidad y obtendrán beneficios complementarios a cuenta de la disminución de la cuantía general de los impuestos que pagan. Los grandes compradores de acciones a menudo las adquieren, confiando en que su valor real se mantendrá en el futuro. Otros las compran por la posibilidad de obtener dividendos más elevados en un futuro próximo. En la situación actual, las más de las veces predomina el primer estímulo: la realización en el futuro de los ingresos que proporciona el incremento del capital. Es por eso que la reinversión de una gran parte de los beneficios conviene a los accionistas más grandes, que estimulan por todos los medios el crecimiento del capital dentro de las firmas.

El interés de los principales tenedores de acciones por asegurar el máximo crecimiento coincide por entero con el de los managers superiores de las corporaciones. Independientemente de si aumentan o no los pagos en metálico por acción, los gerentes de las corporaciones en expansión tienen mayores sueldos y mayores privilegios a cuenta de las sociedades anónimas; su situación y su poder se consolidan.

En la actualidad, la estrategia de crecimiento de las corporaciones industriales más grandes suele realizarse sobre la base de los programas de desarrollo que incluyen elementos como la concentración progresiva de los esfuerzos en las esferas de actividad de mayor futuro y más rentables, una mayor atención a la realización de ICTED propios y a la compra de nuevas mercancías y tecnologías, el incremento de las inversiones en la ampliación y modernización de las capacidades productivas, el aseguramiento de las condiciones para fortalecer las posiciones en los mercados externos, reactivar el marketing, etc. Todos estos elementos se hallan interrelacionados. En muchos casos resulta imposible asegurar en un futuro lejano la máxima rentabilidad de la corporación sin circunscribir su actividad a esferas de mayor futuro, sin liberarse de las empresas e industrias poco rentables. Las posiciones de las corporaciones son determinadas en buena medida por el carácter y el volumen de ICTED y la cuantía de las nuevas inversiones. La elaboración y producción de nuevos artículos y el mejoramiento del sistema del marketing están llamados, además de otros objetivos, a facilitar la actividad internacional de las corporaciones. A su vez, las ganancias, obtenidas en

el exterior, se utilizan para fortalecer las posiciones en el mercado interno y contribuyen al crecimiento general de la rentabilidad.

La estrategia económica de las corporaciones se basa en una serie de principios de partida, que a menudo se distinguen sustancialmente entre si en dependencia de muchos factores. Sin embargo, prácticamente para todas ellas la estrategia económica presupone el incremento progresivo de las operaciones con el fin de ampliar y consolidar al máximo sus posiciones en el mercado. En cada etapa, la estrategia de desarrollo tiene su expresión concreta en la política económica elaborada por la compañía matriz. La elaboración de objetivos y tareas concretos de la corporación se funda en la toma en consideración de los recursos y la información existentes sobre las posibilidades de diversificar la actividad en distintas esferas y regiones. En el carácter de la política económica de la misma ponen su impronta numerosos factores de índole económica, social e incluso política. Entre los factores económicos pueden catalogarse las cuotas, y la masa potenciales de ganancias provenientes de la venta de unos u otros artículos, la cuantía de los posibles ingresos provenientes de la realización de nuevos proyectos de inversión y de unas u otras elaboraciones científico-técnicas, el precio de las materias primas y el combustible, el grado de desarrollo de la infraestructura, la cantidad de trabajadores y su calificación, la cuantía de los impuestos, la escala y el carácter de las facilidades que concede el Estado, la cercanía de los mercados, etc.

Toda la actividad de la corporación y su estructura orgánica están subordinadas al cumplimiento de las tareas fundamentales de la estrategia económica. Por regla, la gran corporación incluye en su composición el holding (la compañía matriz), uno o varios subholdings y un gran número de firmas de producción, comercialización y, a veces, financieras.

El control administrativo y financiero supremo en las corporaciones lo ejerce la compañía matriz, que fija las tareas y objetivos concretos a sus secciones más importantes y controla su actividad. Sobre la base de la información que llega sistemáticamente de diferentes fuentes, los especialistas de diversos servicios de la compañía elaboran medidas para coordinar las operaciones de todas las empresas e incorpora adiciones y enmiendas a las metas e instrucciones a las secciones estructurales.

Una de las tareas más importantes de la compañía matriz es la organización centralizada de la inmensa parte de ICTED en el marco de toda la corporación. En condiciones de la aguda lucha competitiva, ésta se ve obligada a llevar a cabo permanentemente intensos ICTED, transfiriendo luego sus resultados a las filiales, sucursales y firmas. La necesidad de hacer considerables inversiones y concentrar los colaboradores científicos en los tipos de ICTED fundamentales para cada corporación con frecuencia condiciona la conveniencia de la subordinación directa de las instituciones de investigación científica y laboratorios a la compañía matriz.

La compañía matriz habitualmente no se dedica a la actividad comercial directa. Todas las operaciones de producción y comercialización las realizan las firmas subordinadas a ésta, las cuales, a su vez, pueden incluir en la estructura orgánica propia varias empresas industriales, almacenes especializados, talleres de reparación y puntos de comercialización.

La actividad productiva de grandes corporaciones industriales modernas habitualmente se orienta a la producción no de una mercancía, sino de todo un grupo de bienes, tanto relacionados entre sí en el sentido tecnológico como completamente heterogéneos, lo cual acelera el crecimiento de las dimensiones generales de la corporación, permite economizar en los gastos internos de la corporación, facilitando, en una serie de casos, el acceso a las fuentes externas de financiación y la realización de "knowhow" excedentes fuera de su esfera fundamental de actividad.

La elaboración de decisiones concretas en las distintas esferas de la actividad de la corporación (ICTED, marketing, publicidad, operaciones de exportación, actividad financiera) se encomienda a los servicios especializados de la compañía matriz, sus sucursales o ciertas compañías, en particular, a los servicios financieros.

La tarea principal de los servicios financieros de la compañía matriz es asegurar las necesidades financieras de la corporación de medios de las fuentes internas y externas, "optimizar" la imposición fiscal, asegurar el nivel necesario de liquidez para realizar los pagos corrientes y para otros fines. Las operaciones monetarias también son con frecuencia un elemento importantísimo de la política financiera de la firma.

Las decisiones económico-financieras se toman por los

managers de la corporación sobre la base de la diversa información que obtienen, en particular, los servicios del sistema del marketing. Una de las funciones más importantes de estos servicios es el análisis de la información sobre el estado corriente de los mercados y la elaboración de pronósticos sobre su cambio en el futuro. Otra función no menos importante del marketing es la búsqueda de nuevos mercados y el aseguramiento de condiciones favorables para la comercialización de mercancías de su firma, asignándose en ello un importante papel a la publicidad. En las corporaciones muchas veces se crean secciones especializadas de publicidad. La política en materia de publicidad y marketing se destina en su conjunto a estimular la expansión de la corporación en los mercados tradicionales para ella y en otros nuevos.

INFLUENCIA DE LAS CORPORACIONES EN EL DESARROLLO ECONOMICO

La estructura corporativa de la economía capitalista moderna ejerce influencia sustancial en el ritmo y la orientación de su desarrollo. Después de alcanzar ciertas dimensiones, la gran corporación pierde en parte los estímulos del autodesarrollo y en un grado tanto mayor cuanto más sólidas son sus posiciones en una u otra rama. Es más, esta corporación procura frenar el desenvolvimiento de otras firmas. Como resultado, en la economía de los países capitalistas desarrollados se crea poco a poco una situación que en los manuales de economía se caracteriza como transición de la competencia "perfecta" a la "imperfecta".

La competencia "perfecta" se basa en las siguientes condiciones fundamentales: el volumen de suministros de mercancías al mercado de cualquiera de las firmas existentes es relativamente pequeño en comparación con las dimensiones generales del mercado; las mercancías, que se venden en un determinado mercado, tomado por separado, son prácticamente idénticas desde el punto de vista de los consumidores; los recursos son móviles; en la rama no existen limitaciones para la penetración en ella de productores de otras ramas ni restricciones en materia de precios, demanda y oferta; la información de mercado correspondiente, necesaria a las firmas para realizar los negocios, es fidedigna y accesible en medida suficiente a todos los empresarios. Los partidarios de los modelos de competen-

cia "perfecta" consideran que la utilización óptima de los recursos existentes en la sociedad es posible solo si ninguno de los productores tiene control de los precios del producto que lanza al mercado. En estas condiciones, las firmas no pueden vender mercancías a precios superiores a los de mercado, condicionados por las modificaciones libres en la correlación de la demanda y la oferta, por cuanto las mercancías idénticas pueden ser compradas precisamente a estos precios a otros productores. Al mismo tiempo, ninguno de los productores va a bajar los precios por debajo de los de mercado, por cuanto todo el producto suyo puede ser vendido a precios de mercado. Toda clase de desviaciones del modelo de competencia "perfecta" como la existencia en la rama de corporaciones demasiado grandes, las diferencias de precios de mercancías iguales, las ventas "atadas", la unión de compañías al objeto de controlar la oferta y otras, llevan al surgimiento de la competencia "imperfecta". Como resultado, algunas firmas, en virtud de los convenios concertados sobre la limitación de los volúmenes de producción, la insuficiencia de la información de mercado para los demás y una serie de otros motivos, obtienen la posibilidad de influir en el nivel de precios del producto que venden. Y esto hace que se altere el proceso de utilización óptima de los recursos; los consumidores se ven obligados a pagar por los artículos que adquieren más de lo que han pagado antes, bajando la tasa de crecimiento económico general. De acuerdo con la legislación de muchos países capitalistas, tales ramas deben ser sometidas a la regulación antitrust.

En un intento de limitar el carácter negativo de la influencia de las corporaciones más importantes en el desarrollo económico general, prácticamente en todos los países capitalistas punteros se valen en una u otra medida de las leyes antitrust. La práctica de la legislación antitrust parte de que la "eficacia económica máxima" y el "aprovechamiento óptimo de los recursos" en la sociedad son imposibles en condiciones de la competencia "imperfecta". Las leyes antitrust apuntan más que nada contra el alto grado de concentración en la rama, la existencia de serios obstáculos para la penetración en ella, contra ciertas formas de fusión y absorción, los convenios cártel.

En las condiciones reales de la vida económica de la sociedad capitalista se utilizan ampliamente varios indicado-

res de cambio de la competencia "imperfecta". Uno de los indicadores tradicionales es el "Lerner index", el cual determina la diferencia entre el precio de venta del producto y los gastos marginales de su producción. En condiciones de la competencia "perfecta" éste equivale a cero, en otras condiciones es tanto mayor cuanto más el precio del producto se distingue de sus gastos marginales. Como indicadores se utilizan tal relación del grado de concentración y la cuota de ganancia en la rama, el grado de posibilidad del acceso al mercado de otros productores (diferenciación de productos, publicidad, incremento de las dimensiones mínimas de la empresa, etc.), la existencia de convenios sobre el mantenimiento de los precios y los volúmenes de producción a nivel concertado, la discriminación en materia de precios, los acuerdos "atados", las fusiones y absorciones.

La práctica de los convenios de precios perjudica los intereses de los consumidores, haciéndoles adquirir bienes a altos precios. Las fusiones y absorciones, poseyendo el efecto del "dominó", estimulando la cadena de fusiones, y absorciones de otras compañías, al fin y al cabo, llevan a una limitación considerable de la competencia. La excesiva diversidad de productos lleva al crecimiento de los gastos de los productores, infundados desde el punto de vista de los intereses de la sociedad, gastos que luego aquéllos, a través de los precios aumentados, transfieren a los consumidores. Por otra parte; ésta dificulta la penetración desde fuera en la rama de que se trate, por cuanto la nueva corporación que se crea en ésta, para ser capaz de competir, debe estar en condiciones de producir un surtido no menos diversificado de mercancías que las corporaciones en funcionamiento.

En las teorías occidentales del crecimiento económico se ha ignorado tradicionalmente o se le ha asignado un lugar insignificante a la investigación del papel del capital en acciones de las corporaciones en el proceso de acumulación del capital en el país, pero este enfoque puede valer para el análisis de una economía, donde la mayoría de las firmas es propiedad de una o varias personas, pero no para una economía capitalista contemporánea, en la cual predominan las corporaciones. Es por eso que la renuncia a tener en cuenta debidamente el factor corporativo condicionó en buena medida la insuficiente fundamentación teórica y el significado práctico de muchas de las recetas

de las teorías burguesas del crecimiento económico. Los modelos neoclásicos consideran el crecimiento económico como un proceso en el cual la cuantía de las inversiones bajo el impacto del juego de las fuerzas de mercado se establece por sí sola a un nivel necesario para la plena utilización de todos los "factores de la producción". Los modelos neokeynesianos reducen el "equilibrio dinámico" de la economía, en definitiva, solo a la función de conducta inversionista de las firmas, renunciando a tener en cuenta toda la actividad global de las corporaciones. La inclusión en el análisis del factor corporativo permite evaluar desde un punto diferente la especificidad y las perspectivas de su desarrollo económico.

Veamos, por ejemplo, la influencia que en el desarrollo económico general ejercen las fusiones y absorciones de las corporaciones y cuáles son las ventajas y las pérdidas socioeconómicas que éstas ocasionan.

En publicaciones económicas burguesas, las fusiones y absorciones de firmas con frecuencia se justifican plenamente, alegando el hecho de que, al permitir realizar las ventajas de la gran producción, llevan supuestamente a la elevación de la "eficacia de la producción". Estos procesos, aumentando el grado de concentración en una rama concreta, aumentan de hecho las posibilidades de influencia de las grandes corporaciones en el mecanismo de mercado en interés propio.

Las fusiones y absorciones horizontales en el plano socioeconómico general tienen razón de ser solo cuando permiten ahorrar considerablemente todos los tipos de recursos. Para evaluar las ventajas y las pérdidas puede ser empleado el coeficiente de cambio de precios. Cuando se unen firmas pequeñas o medianas, las ventajas netas pueden superar sustancialmente las pérdidas: la elevación de la eficacia de su actividad puede conducir a la baja de precios de bienes fabricados. Pero cuando se trata de grandes corporaciones, el fortalecimiento de sus posiciones en el mercado implica las más de las veces efectos negativos para los consumidores, por cuanto la firma agrandada, poseyendo considerable poder en el mercado, para incrementar sus beneficios, intentará elevar los precios, por ejemplo, limitando la fabricación de bienes por debajo de la necesidad óptima social o mediante otros procedimientos. Tal corporación eleva los precios, lo que a menudo origina una reacción en cadena de alza de precios por otras firmas

en una rama dada. Si esta firma compensará en el plano social el alza de precios con el ahorro de recursos, las demás compañías no podrán hacerlo. Por lo tanto, el efecto socioeconómico neto será en este caso menos favorable que antes de la unión. Las consecuencias negativas de la influencia y absorción de grandes corporaciones guardan relación también con el incremento de los gastos de las compañías en publicidad intensa de sus géneros, lo cual llevará a un alza aún mayor de precios, etc. Además de los efectos negativos meramente económicos, la fusión y absorción de las corporaciones más grandes puede traducirse en la redistribución a su favor del poder político-económico en la sociedad. Sin dependencia de sus resultados económicos, esas uniones no pueden considerarse deseables.

Las fusiones y absorciones verticales de grandes corporaciones, lo mismo que las horizontales, pueden en su conjunto reforzar fuertemente las posiciones de ciertas firmas en el mercado, permitiéndoles de este modo apropiarse ingresos complementarios a través del mecanismo de altos precios de los bienes finales que se venden, creando obstáculos complementarios, difíciles de superar, para la penetración en una rama dada de nuevos productores y estableciendo la discriminación en materia de precios de otras firmas que funcionan en esta rama.

Las fusiones y absorciones de conglomerados en la mayoría de los casos se realizan en beneficio de una colocación más rentable del capital. Comoquiera que estas fusiones y absorciones vienen acompañadas a menudo de la absorción de las firmas en expansión que funcionan exitosamente, implican la alteración del mecanismo de mercado de "competencia perfecta". Estas fusiones se realizan con frecuencia con el fin de absorber al competidor potencial, capaz de penetrar en una rama de importancia para una corporación dada. La unión de los recursos de estas firmas que se funden lleva a reforzar el poder de las corporaciones más grandes.

La proporción de los desembolsos sociales que causan las fusiones y absorciones de las grandes sociedades anónimas industriales es en su conjunto apreciable, lo cual obedece no solo a la elevación de precios y de beneficios, sino también a los enormes gastos de recursos que se pierden para mantenerlos.

A la hora de evaluar los efectos socioeconómicos también de las absorciones de las mayores corporaciones, evidente-

mente, hay que tener en cuenta (además de la redistribución en la sociedad de las ganancias a causa del alza de precios, el cambio de la coyuntura en el mercado y el impacto en las instituciones políticas del país) su influencia en el cambio del nivel de precios y de tasa de inflación, el progreso científico-técnico, el mercado de trabajo, la "eficacia" de la producción, etc.

La reorganización de la actividad de la nueva corporación, llevada a cabo después de la culminación de la fusión o la absorción al objeto de elevar su "eficacia" a menudo es motivo del empeoramiento de la situación en el mercado de trabajo. Como resultado de la "racionalización de las operaciones", en tales casos pueden ser despedidos miles o incluso decenas de miles de personas, lo cual provoca el deterioro de la coyuntura en el mercado de trabajo. Los quebrantos sociales, condicionados por el incremento del contingente de los desempleados a causa de la "racionalización" de las operaciones después de la unión de dos o varias grandes compañías hay que evaluar, teniendo en cuenta el número absoluto de despedidos, la duración media nacional del desempleo para una especialidad concreta y la diferencia de salarios de los obreros calificados y no calificados. Esos quebrantos son a menudo muy considerables.

Las fusiones y absorciones ejercen doble influencia en el ritmo del progreso científico-técnico en el país. El fuerte reforzamiento de las posiciones de una corporación en el mercado, consecuencia directa de las mismas, debilita la aspiración de las grandes firmas a hacer muchas inversiones en ICTED. Al mismo tiempo, la agravación de la competencia con los productores extranjeros hace a las firmas renovar permanentemente el surtido de bienes producidos, suministrar al mercado artículos de mejor calidad y, por consiguiente, realizar para ello intensos ICTED.

Las fusiones, que tienen por resultado el cambio de la estructura del mercado ejercen seria influencia en el movimiento del nivel de precios. No suscita dudas la existencia de estrechos vínculos entre el incremento de la concentración de la producción y los cambios de precios. En una medida algo menor se manifiesta el nexo entre el grado de concentración y la tasa de inflación. Sin embargo, ésta suele ser más elevada en las ramas de mayor concentración. El crecimiento de la concentración dificulta la consecución de la estabilidad de los precios en el país.

Como puede verse, las corporaciones industriales, que, en lo fundamental, contribuyen al crecimiento económico en los países capitalistas industrializados, ejercen en éste una influencia extraordinariamente desigual, intrínsecamente contradictoria.

CORPORACION-BANCO

El crecimiento de la producción capitalista está relacionado estrechamente con el desarrollo de las relaciones monetarias. Las corporaciones han ampliado considerablemente el volumen de operaciones monetarias en el mercado, lo cual motivó objetivamente la aparición de muchos nuevos instrumentos monetarios, determinó en buena medida el desalojamiento gradual del dinero metálico de la circulación y su sustitución por el papel moneda y el dinero fiduciario. Las principales operaciones monetarias de las corporaciones son: la compra de materias primas, materiales, maquinaria y todo tipo de equipos, la venta de bienes fabricados, el otorgamiento de créditos y la obtención de empréstitos, la emisión al mercado de acciones y obligaciones, la distribución de los dividendos, el pago de impuestos, etc. Por la proporción de sus operaciones monetarias en la economía capitalista contemporánea, las corporaciones ocupan el principal lugar entre todas las unidades económicas de producción material. Ahora bien, por el volumen y envergadura de las operaciones monetarias ceden a las instituciones financieras especializadas, en primer lugar, a los bancos. Los bancos, acumulando una gran parte de los recursos monetarios libres y redistribuyéndolos en la sociedad con arreglo a las necesidades, cumplen la importante función independiente de crecimiento general de la economía capitalista.

Los bancos pueden dividirse convencionalmente en dos grupos: bancos que mediatizan el movimiento de las mercancías (“bancos mercantiles”) y bancos que mediatizan el movimiento del crédito (“bancos crediticios”).

Entre los bancos mercantiles pueden catalogarse los bancos cuyas operaciones se basaban en oro. Emitiendo billetes de banco (dinero fiduciario), los bancos se obligaban a cambiarlos por oro en cualquier momento. Debido a ello, se veían obligados a entrometerse en la esfera del mercado de oro, por cuanto el éxito de sus operaciones dependía, en buena medida, de los precios del oro en el mercado. A su

vez, la política, aplicada por los bancos, ejercía una gran influencia en el movimiento de precios de oro mercancía. En la actualidad, los bancos mercantiles de tipo tradicional no están en condiciones de funcionar no solo a causa de las limitaciones respecto de las posibilidades de otorgamiento de créditos, sino de los volúmenes generales muy acrecidos de circulación mercantil. Los bancos de este tipo han sido desalojados casi totalmente de los negocios bancarios.

En sustitución de los bancos mercantiles han venido los bancos crediticios que poseen muchas ventajas ante los primeros. Al mismo tiempo, la no cobertura parcial o plena de la emisión de billetes de banco con valores efectivos o de otros medios de aumento de la masa del dinero en muchos casos origina la depreciación de la unidad monetaria, el alza de precios de mercancías y la alteración de las condiciones generales de la reproducción social.

La base del sistema bancario capitalista actual son los bancos de tipo universal que en cada país por separado representan un determinado conjunto (conjunto típico) de servicios bancarios, cuya parte en el volumen total de depósitos y empréstitos en los principales países capitalistas constituye de 70 a 80%. En el mercado de operaciones bancarias a corto plazo y en el terreno de la financiación de las corporaciones industriales, esta parte es aún mayor. Los bancos universales ejercen influencia notable en la actividad de otras instituciones financieras: las sociedades de seguro, uniones de ahorro y crediticias, compañías de créditos, fondos de pensiones, etc.

Una de las finalidades generales de cada banco es asegurar la máxima rentabilidad de sus operaciones, manteniéndose el nivel necesario de liquidez de los medios y de minimización de las pérdidas. La cuantía de la compensación bancaria es determinada, en lo fundamental, por la coyuntura del mercado, la tasa de interés del banco central, la cuantía de los impuestos y la participación del banco en los convenios cártel. En su forma neta, la base de la tasa bancaria la constituye parte de la ganancia de las corporaciones industriales y comerciales.

Desde mediados de los años 70 hasta los de los 80, en el sistema bancario de los países capitalistas se operaron serios cambios. La racionalización de la banca se realizó

siguiendo dos caminos: la universalización y la especialización.

La universalización del banco significa la extensión de su actividad más allá de los ámbitos tradicionales. Así, a las operaciones de otorgamiento de préstamos y relacionadas con los depósitos se les añaden transacciones con títulos, el desarrollo no solo de nuevas esferas de actividad bancaria, sino también de actividad en torno a los bancos, la extensión de la actividad bancaria a otras áreas. A consecuencia de la universalización de los bancos aumenta su estabilidad, se eleva el grado de independencia relativa respecto de las fluctuaciones de la demanda y la oferta en ciertas esferas de actividad bancaria. Pueden permitirse la universalización de las operaciones solo los grandes bancos, por lo que ésta es de por sí un factor de crecimiento del grado de concentración en la esfera bancaria. Los bancos pequeños y medianos a menudo se ven obligados a recurrir a la especialización y la limitación de los tipos de operaciones bancarias.

Muchos de los grandes bancos han empezado en este último tiempo a asimilar activamente el mercado de "operaciones masivas", lo cual exigió cambios considerables en los procedimientos operacionales, el empleo de nueva técnica bancaria y el procesamiento electrónico de datos. Mientras la concesión de créditos a las corporaciones industriales estimula directamente nuevas inversiones y la ampliación de la producción, el otorgamiento de créditos a la población influye en estos procesos en forma indirecta, dado que cierta parte de los medios obtenidos se invierte en la adquisición de bienes de uso duradero, los cuales sin estos créditos serían vendidos en menor cantidad. Sin embargo, hoy el cumplimiento por el banco de una inmensa cantidad de pequeñas operaciones incluso mediante el procesamiento electrónico de datos sigue siendo muy costoso. Los intereses del banco reclaman que estos gastos sean resarcidos con el pago de los servicios. Pero si el banco exigirá a los clientes mayor pago por los servicios, esto podrá incidir negativamente en su capacidad competitiva. La salida de esta situación suele ser la siguiente: el banco aumenta su dimensión. El crecimiento de las dimensiones del banco hace que sean menos costosas las operaciones realizadas. La ampliación de distinta actividad crediticia de los bancos es un factor complementario de acentuación del proceso de concentración en la esfera

bancaria con todas las consecuencias negativas que puedan derivarse de ello para el desarrollo progresivo de la economía capitalista.

Conforme se agrandan, los bancos, lo mismo que las grandes corporaciones industriales, en cierta fase de su expansión empiezan a frenar el avance de la economía. Esto guarda relación con el hecho de que se hacen con las posiciones dominantes en los mercados de capital.

En el desarrollo económico general ejercen una influencia especialmente contradictoria las corporaciones industriales y los bancos que han obtenido la condición de monopolio y se han apoderado de recursos y de un poder colosales en el mercado.

El problema de los monopolios es tan importante que requiere un examen especial.

§ 2. Corporaciones-monopolios

LOS MONOPOLIOS

¿Qué son los monopolios? ¿Cuándo han surgido? ¿Qué motivos condicionan el proceso de su desarrollo?

La segunda mitad del siglo XX se caracterizó por el impetuoso desarrollo de las fuerzas productivas. Estuvo vinculado a la revolución técnica, desplegada en aquel entonces, aparecieron turbinas a vapor, motores de combustión interna, motores eléctricos, automóviles, locomotoras provistas de un motor Diesel de combustión interna, procesos tecnológicos fundamentalmente nuevos (en la siderurgia, por ejemplo, los métodos Bessemer, Martin de fundición de acero) y objetos de trabajo. Bajo la incidencia de los descubrimientos técnicos surgieron nuevas ramas industriales: petrolera, del automóvil, de la construcción de maquinaria, etc. El centro de gravedad se desplazaba cada vez más de la industria ligera a la pesada. Los grandes avances técnicos y estructurales, registrados en la economía, eran acompañados de una fuerte profundización de la división social del trabajo y el crecimiento del carácter social de la producción. Sin embargo, la estructura económica orgánica anterior, basada preferentemente en las empresas pequeñas y medianas, propiedad privada (mejor dicho, privada individual) de los capitalistas, dejó de corresponder a los requisitos objetivos del desarrollo

ulterior. Tales empresas no podían materializar los últimos adelantos del progreso técnico, convirtiéndose en obstáculo en su camino. Entre las relaciones de producción capitalistas y las necesidades del desarrollo de las fuerzas productivas surgió una grave contradicción que fue resuelta mediante la intensificación de los procesos de concentración y la formación de monopolios sobre esta base.

Los primeros monopolios surgieron en los siglos XV y XVI. Así, el Papa de Roma, Paulo II, y Fernando, el rey de Nápoles, crearon un cártel de comercialización de alumbres, dentro del cual se establecían los precios, se creó una red conjunta de comercialización, se estipulaban multas por la violación de las cláusulas del contrato de una de las partes y las inspecciones mutuas, así como los procedimientos de lucha contra los competidores. En las etapas tempranas del desarrollo del capitalismo existieron toda una serie de monopolios comerciales como, por ejemplo, las compañías de Indias Orientales y de Indias Occidentales en Inglaterra.

Muchos economistas burgueses (Edward Chamberlin, J. Robinson y otros), citando ejemplos de esta naturaleza, consideran que los monopolios son un fenómeno conocido desde hace tiempo a la sociedad burguesa, y en la divisa del siglo pasado y el corriente no aportaron nada fundamentalmente nuevo a él. De este modo, los economistas occidentales rehusan ver, deliberada o no deliberadamente, que hasta ese tiempo, los monopolios: 1) eran una "excepción de la regla", casos singulares, 2) funcionaban preferentemente en la esfera de circulación, 3) no desempeñaron un papel más o menos notable en el proceso general de reproducción.

A fines del siglo XIX y comienzos del XX, en realidad, el estado de cosas cambió de modo radical. Los monopolios arraigaron firmemente con todas sus raíces en la esfera de producción, convirtiéndose gradualmente en un componente muy importante, dominante de la estructura económica de la sociedad burguesa. Solo en esta época empezaron a desempeñar en la vida económica el papel de "primer violín". Y era algo fundamentalmente nuevo para la sociedad burguesa.

Los monopolios industriales (a diferencia de los comerciales) surgieron sobre la base de los procesos de concentración de la producción, de concentración y centralización

del capital. Grandes proporciones y un elevado nivel técnico prácticamente implican tendencias al monopolio, por cuanto la competencia entre tales empresas llega a ser especialmente arriesgada y el daño que ocasiona alcanza proporciones colosales. Para su supervivencia conjunta a menudo se hace necesaria una transacción mutua, un acuerdo, que permite, además, mantener altos precios de las mercancías y asegura la apropiación de las máximas ganancias. La posibilidad de formación de monopolios viene condicionada, por otra parte, por el hecho de que a un reducido número de grandes empresas les es mucho más fácil ponerse de acuerdo que a muchas pequeñas compañías.

Así pues, la concentración de la producción en cierta fase lleva ella misma a la formación de monopolios industriales, siendo ahora la base en la cual se funda su dominio.

A mediados de los años 80 del siglo XX, 100 mayores corporaciones estadounidenses controlaron más de 40% de las ventas también de la industria transformadora de EE.UU. A las cuatro compañías punteras, que participan en la producción de 2/3 partes de la industria transformadora de EE.UU. les corresponde de 25 a 100% del volumen de producción de las ramas correspondientes. Un cuadro análogo es típico también de muchos otros países capitalistas industrializados. Este alto grado de concentración es resultado del dominio, durante años, de los monopolios en su economía y, a la vez, el estimulante del desarrollo ulterior del proceso de monopolización.

¿Qué son los monopolios?

El monopolio es una gran compañía capitalista (o la unión de varias compañías), que se apoderó de una parte tan grande de la producción en una u otra rama que esto le permite dominar en el mercado, imponiendo los precios, y realizar su dominio en forma de ganancias elevadas, monopólicas.

Los monopolios capitalistas tienen distintas formas orgánicas: cárteles, sindicatos, trusts, consorcios, conglomerados. El cártel es una asociación de grandes empresas que producen bienes homogéneos, la cual prevé la conclusión de acuerdos entre ellas sobre una serie de cuestiones (división de los mercados, establecimiento de precios concertados, de cuotas de producción, etc.), pero no elimina su independencia productiva y comercial. El sindicato es un cártel, en el cual se liquida la independencia del comercio

y la comercialización. El trust es la asociación de empresas con la plena liquidación de su independencia tanto comercial como productiva. El consorcio es la unión de compañías formalmente independientes, unidas mediante el establecimiento de un control financiero único sobre ellas a través de su capital por acciones. El conglomerado es una modificación del consorcio, que se crea mediante la compra de empresas sin vínculos funcionales entre ellas. En todas sus formas, las asociaciones de este género de empresas deben responder al siguiente requisito: controlar una parte tan significativa de la producción y la comercialización de cierto producto, la cual les asegura el dominio fáctico en el mercado y la obtención de altas ganancias monopólicas. Solo en este caso son monopolios.

ORIENTACION DE LA INFLUENCIA DE LOS MONOPOLIOS EN EL DESARROLLO ECONOMICO

La formación de los monopolios y el establecimiento de su dominio en la economía de los países capitalistas industrializados no significa la eliminación de la competencia, es decir, de aquella base en la cual se fundan el funcionamiento de la economía capitalista y su crecimiento económico. Surgidos de la libre competencia, los monopolios no la suprimen, sino que existen por encima de ella y junto a ella, dándole un carácter extraordinariamente encarnizado y destructivo. Además de los métodos económicos, en la lucha competitiva los monopolios aplican con frecuencia medidas de violencia directa: incendios y voladura de empresas, asesinatos, con ayuda de gangsters a sueldo, de los competidores más resistentes, el chantaje, el espionaje industrial y otros métodos sucios.

Los economistas burgueses critican ásperamente la teoría leninista del imperialismo, arremetiendo en una forma especialmente fuerte contra uno de sus postulados teóricos más importantes, el postulado sobre la interrelación dialéctica entre el monopolio y la competencia. Los economistas burgueses (por ejemplo, Robert Heilbroner) imputan a Lenin la afirmación de que el monopolio es el poder en el mercado de una sola compañía ("monopolio" en la traducción literal significa el "poder de uno solo"), lo cual significa que la compañía que se ha convertido en monopolio, destruye plenamente la competencia. Si hay monopolio, no hay competencia y, si se mantiene la competencia,

no hay monopolio, es a eso a que, según ellos, se reduce, en esencia, la concepción leninista del monopolio. Después de tergiversarlo hasta dejar desconocido, en seguida lo derrotan por completo en el sentido teórico, tratando de demostrar, además, con material empírico que el poder de una sola compañía es un fenómeno rarísimo, que la competencia en el mercado capitalista no se elimina y no puede ser eliminada por las grandes compañías, etc.

Los ataques de los economistas burgueses a la teoría leninista no dan en el blanco. Lenin no afirmó nunca nada semejante. Al contrario, subrayó siempre la existencia de vínculos muy estrechos entre el monopolio y la competencia. ¿En qué consiste la esencia del enfoque leninista? ¿Cómo interpretaba el vínculo entre el monopolio y la competencia?

El monopolio es antípoda de la competencia. El monopolio trata de acabar con ésta, pero no está en condiciones de hacerlo. El monopolio y la competencia están interrelacionados irrompiblemente y se repelen como los dos polos del imán. El monopolio puede existir y de hecho existe solo gracias a que reproduce permanentemente la competencia, haciéndola más aguda que fue en condiciones del capitalismo premonopolista. En permanente pugna contra la competencia, el monopolio crece y se desarrolla. En la vida esto significa que en medio del reforzamiento general de las posiciones de los monopolios en la economía de los Estados capitalistas industrializados el mecanismo de competencia se subordina cada vez más a ellos, modifica sus formas concretas de manifestación con arreglo a las condiciones nuevas, formadas bajo la influencia de los monopolios, de su funcionamiento.

Los monopolios sostienen la lucha competitiva por obtener ganancia monopolística, la cual, además de la ganancia media, que obtienen todas las empresas capitalistas, incluye la superganancia monopolística específica y, por regla general, ganancia adicional, que obtiene sobre una base fija gracias a la preponderancia del monopolio frente a otras firmas en el campo científico-técnico. Esta superganancia surge como resultado del establecimiento de altos precios monopolísticos de los bienes producidos por los monopolios y bajos precios monopolísticos de las mercancías necesarias que compran a las empresas no monopolizadas.

Una fuente de ganancia monopolística es, en primer lugar, la plusvalía que los obreros asalariados crean en las empresas

de los monopolios. Pero los monopolistas apropian también parte de la plusvalía, que se produce en las empresas capitalistas no monopolizadas y parte del plusproducto (y con frecuencia también del producto necesario) de los pequeños productores. Otra fuente de ganancia monopólica son el saqueo de los pueblos de los países en desarrollo y la explotación de los pequeños productores y de todo el "público comprador". De modo que el yugo del capital monopolista afecta a todos los sectores de la población que les impone tributo a su favor.

En la actualidad, el proceso de monopolización de la producción capitalista continúa intensificándose. Sin embargo, a menudo se manifiesta en formas diferentes de las de comienzos del siglo XX, ejerciendo a través de ellas influencia sustancial y siempre creciente en el desarrollo económico general de la sociedad burguesa.

La nueva base material de la monopolización la condicionan nuevos fenómenos que se registran en el proceso de concentración de la producción.

El proceso de concentración de la producción se desarrolla ahora no tanto a nivel de empresas aisladas como de complejos productivos enteros. Mientras que antes, por ejemplo, el monopolio del magnate estadounidense, Ford, se fundaba preferentemente en una sola fábrica gigantesca, la Fordson, donde en los años 20 trabajaban casi 100 mil personas y que crecía gracias a su ensanche, ahora la Ford Motor no es otra cosa que un complejo productivo que integra más de cien empresas. Agotadas las posibilidades de concentración a nivel de una sola fábrica, los monopolios en un grado cada vez mayor pasan a la concentración de las agrupaciones-complejos, lo que agranda considerablemente los límites del monopolio. Esto, en particular, explica el hecho de por qué incluso al disminuir algunas empresas, el proceso de concentración continúa intensificándose. En este caso adquiere solo una nueva forma de manifestación, y no da marcha atrás, como a menudo se afirma en publicaciones económicas occidentales.

En posguerra ha cambiado la correlación entre la concentración y la centralización del capital, aumentando considerablemente el papel de la última. La centralización del capital, al recorrer en su desarrollo varias etapas, ha alcanzado actualmente su mayor nivel. La más prolongada fue en el siglo XX la ola de fusiones que duró desde la segunda mitad de los años 50 hasta comienzos de los 70. En este pe-

riodo, en EE.UU. se liquidaron 25 mil firmas, haciéndose en su compra un 33% de las inversiones privadas. Una particularidad de esta ola de centralización consistía en que la inmensa mayoría de las transacciones correspondía a las fusiones, no relacionadas con el ciclo fundamental de producción, que tenían un mero carácter especulativo. En los años 80 se produjo una nueva ola de fusiones y absorciones. Con la particularidad de que la fiebre de apoderamientos de las inversiones se extendió al nivel corporativo superior. Así, la Du Pont de Nemours y la United States Steel absorbieron, respectivamente, las corporaciones mastodónticas Conoco y Marathon Oil, cada una de las cuales tenía antes de eso un capital circulante de muchos miles de millones de dólares.

El principal rasgo distintivo del proceso actual de concentración es el hecho de que se desarrolla sobre la base del dominio bien asentado de los monopolios y viene determinado por las particularidades de su estructura y sus formas de actividad.

Objeto principal de la presente etapa del proceso de monopolización son los consorcios y los conglomerados (a diferencia de comienzos de siglo, cuando la forma dominante de monopolios fueron los cárteles). Algunos consorcios existían ya a comienzos de siglo, pero conglomerados surgieron en posguerra. El conglomerado —modificación del monopolio en forma de consorcio— se distingue del consorcio clásico por su absoluto carácter “omnívoro”: une bajo un solo techo las compañías que con frecuencia no tienen vínculos productivos, tecnológicos y otros nexos funcionales directos, ni tampoco indirectos. Otro rasgo distintivo de los conglomerados no es la orientación preferente en su estrategia de crecimiento al ensanche de empresas propias, sino a la absorción de compañías ajenas.

En posguerra se ha elevado bruscamente el grado de monopolización de la economía capitalista, lo cual estuvo acompañado del crecimiento de los volúmenes de ganancias monóplicas y la diversificación de las fuentes de su obtención. Esto se manifestó, en particular, en el crecimiento de la parte de los activos y de las ventas, que corresponden a los monopolios, en el reforzamiento de su influencia en todas las esferas sin excepción de la vida económica de los países capitalistas industrializados. Así, por ejemplo, mientras que en 1950, 200 firmas más importantes de la industria transformadora de EE. UU controlaban un poco más de 45% de los

activos de todas las compañías industriales del país, a mediados de los años 80, esta cifra superó el 60%.

En la actualidad se han difundido ampliamente una serie de formas de monopolización nuevas, que antes apenas se aprovechaban: la diversificación, la transnacionalización, la creación de zonas de influencia propias sobre la base de los vínculos de cooperación con firmas pequeñas y medianas, etc.

En el léxico económico, la diversificación significa irrupción de una compañía en las ramas que no tienen vínculos directos con su producción fundamental. Es precisamente esto lo que distingue la diversificación de la combinación (vertical u horizontal) cuando entre distintas producciones hay unidad productivo-tecnológica. La superdiversificación recibió el nombre de conglomeración. Sobre la base de estos procesos surgen consorcios y conglomerados multisectoriales.

La transnacionalización como forma de monopolización de la industria significa la extensión de la esfera de influencia del monopolio más allá de las fronteras nacionales en la producción directa. Es la forma superior de internacionalización de la actividad económica sobre una base monopolista privada, cuando se desarrollan los monopolios industriales transnacionales.

La creación de zonas de influencia ("periferia") sobre la base de la cooperación significa que los pequeños negocios se atan a los grandes negocios. Los monopolios a menudo se niegan a producir ciertas piezas, y otros elementos componentes, transfiriendo su fabricación a las empresas pequeñas y medias y asignando a las mismas el papel de subproveedores y subcontratistas. Centenares de miles de pequeñas empresas en el mundo capitalista trabajan no tanto para el libre mercado como para las grandes corporaciones, cumpliendo sus pedidos y aprovechando en parte sus materias primas. Estas empresas pueden existir solo como apéndices de la gran producción.

INCREMENTO DE LA INFLUENCIA DE LOS MONOPOLIOS EN TODO EL MECANISMO ECONOMICO

El crecimiento de la concentración de la producción, el surgimiento y desarrollo de los monopolios en la industria engendraron procesos análogos en la actividad bancaria.

Tres bancos gigantes controlan actualmente una cuarta parte de los activos bancarios nacionales en EE.UU.; los

tres gigantes semejantes controlan un tercio de los activos bancarios en la RFA y en Italia, de 50 a 60% en Gran Bretaña, Francia y Canadá. Concentrando enormes medios, los monopolios bancarios rebasan con mucho el marco de operaciones meramente crediticias. Se convirtieron gradualmente de modestos intermediarios en los pagos en monopolistas todopoderosos, asociados estrechamente a las corporaciones industriales.

Como resultado del entrelazamiento de las propiedades y los intereses entre los monopolios bancarios e industriales, en los principales países capitalistas se ha formado el capital financiero que ha penetrado en todas las esferas de la empresa capitalista y subordinado a sus intereses toda la vida económica de los países capitalistas industrializados.

El capital financiero es el capital industrial monopolista, que se ha fusionado con el capital monopolista bancario, una nueva forma, la superior, de manifestación del monopolio. Lenin escribió: "Concentración de la producción; monopolios que se derivan de la misma; fusión o engarce de los bancos con la industria: tal es la historia de la aparición del capital financiero y lo que dicho concepto encierra"¹.

El capital financiero se concentra en manos de la oligarquía financiera, cúspide poco numerosa de la burguesía, que domina todas las ramas de la economía y juega un papel determinante en todas las esferas de la vida de los países capitalistas industrializados. La oligarquía financiera suele unirse para formar grupos financiero-oligárquicos que en EE.UU. son 20-25, en Gran Bretaña, 7-10, en Japón 5-10 y en la RFA, 5.

Los grupos financiero-monopolistas ejercen su dominio en el campo económico principalmente mediante la "unión personal" y el "sistema de participación". La esencia del último consiste en lo siguiente. Un magnate financiero o un grupo de magnates mediante el paquete de acciones y otros métodos tienen en sus manos la principal sociedad anónima que es la "sociedad matriz". Esta "sociedad matriz" adquiere acciones de otras sociedades anónimas y, poseyendo lotes considerables de sus acciones, domina las "sociedades filiales", que dependen de aquélla, éstas dominan las "sociedades nietas", etc. A través de este sistema de participaciones, los magnates financieros disponen de enormes capitales. Pueden controlar distintas agrupaciones capitalistas con un

¹ V.I. Lenin. *O.C.*, t. 27, p. 360.

capital que supera 10 veces y más su propio capital. El "sistema de participación" puede representarse en forma de pirámide, en cuya cima se encuentran los mayores hombres de negocios financieros. Así, en la RFA, al Deutsche Bank pertenecen 25% de las participaciones en las compañías anónimas más grandes del país, que en conjunto, controlan un tercio del capital accionario en la RFA.

Los magnates financieros necesitan de control de toda la pirámide de compañías para desalojar los grupos monopolistas competidores y obtener para sí elevadas ganancias monopólicas.

El dominio de la oligarquía financiera es asegurada también por la "unión personal". ¿Qué significa esto? La esencia de la unión personal consiste en que las mismas personas encabezan monopolios bancarios, industriales, comerciales y otros. Los grandes banqueros o sus representantes llegan a ser directores o miembros de las juntas directivas de los monopolios industriales, y los dirigentes de éstos son miembros de las juntas directivas de los bancos. Así, en EE.UU., los directores de las 200 mayores corporaciones industriales y de transporte lo son de 40 bancos comerciales más importantes, de 20 bancos de inversión y de 30 sociedades de seguro. Casi 75% de los directores de grandes compañías británicas simultanean sus funciones, siendo, a la vez, miembros de varios consejos. De este modo se ha unido más de la mitad de las 100 compañías más importantes inglesas. En la RFA, una cuarta parte de los escaños en los consejos de vigilancia de las 400 principales compañías germanooccidentales los ocupan banqueros, en primer lugar, representantes de los tres grandes bancos: el Deutsche Bank, el Commerzbank y el Dresdner Bank.

La oligarquía financiera actual, unida en grupos financieros, se distingue notablemente de su predecesora de comienzos de siglo.

Importantísimo rasgo de la oligarquía financiera es en la actualidad el impetuoso crecimiento de su poderío económico. Ahora, en EE.UU., los activos globales solo de 8 grupos más importantes superan la cifra astronómica de 1.400 mil millones de dólares, o sea, 20% de los activos de todas las compañías industriales del país.

Hoy predominan los grupos financieros que se formaron sobre una base territorial y no familiar (como ocurría antes). En EE.UU. figuran entre ellos, por ejemplo, el grupo financiero de California, el de Chicago y otros. In-

cluso los que conservan su nombre "familiar" anterior —los grupos de Rockefeller, los Morgan, los Mellon y otros—, se reordenan en parte, teniendo en cuenta los requisitos del principio de intereses territoriales y de las esferas fundamentales de actividad.

Mientras que a comienzos de siglo la mayoría de los grupos financieros limitaban su actividad a una rama o a un grupo muy restringido de ramas (encabezaban los grupos financieros los "reyes" petroleros, del azúcar, de las cerillas, del tabaco), ahora es típico de ellos su carácter "omnívoro". Un gran número de grupos financieros actuales extienden su influencia simultáneamente a un gran número de ramas industriales, la esfera monetario-crediticia y el comercio, lo que obedece, en buena medida, también a la estructura territorial de su organización.

El carácter "omnívoro" de los grupos financieros actuales, que lleva a la utilización de sus medios en muchas direcciones, condiciona también sus particularidades como el carácter amorfo de sus límites y el "control asociado".

Los grupos financieros tienen actualmente límites muy móviles y amorfos. A menudo se comportan como medusas, alargando bruscamente los tentáculos en una o dos direcciones y encogiéndolos en otras. Añádase a ello que la esfera de sus intereses puede coincidir, dificultando también la determinación de su periferia. Esto se manifiesta asimismo respecto de muchas grandes compañías industriales, las cuales pueden verse influenciadas por dos o más grupos financieros, lo que implica inevitablemente el establecimiento de un control "asociado", colectivo sobre éstas.

Un rasgo distintivo de la mayoría de los grupos es hoy también una dinámica transnacionalización de su actividad sobre la base de la transnacionalización de los monopolios industriales y bancarios que controlan. A través de ellos precisamente los grupos financieros materializan en el exterior sus aspiraciones expansionistas, refuerzan la dependencia de los países en desarrollo de las antiguas metrópolis coloniales y recrudecen la explotación de los trabajadores de los Estados capitalistas industrializados.

Los grupos financieros contemporáneos se caracterizan por una fuerte acentuación de la agresividad, lo cual obedece, en el campo económico, a su mayor incorporación a la producción militar. Por cuanto en la sociedad burguesa contemporánea la más rentable es la fabricación de material de guerra, los grupos financieros se interesan cada vez más

activamente por ésta, estimulando la militarización. Simultáneamente se opera un intenso proceso de su engarce con la cúspide de los departamentos militares y los círculos políticos más agresivos. Por conducto de los departamentos militares y otros departamentos gubernamentales, los grupos financieros se entrelazan estrechamente con el Estado burgués.

La formación y crecimiento de los monopolios y del capital financiero son rasgos esencialísimos del capitalismo contemporáneo que ponen su impronta en todo el mecanismo económico de la sociedad burguesa. A medida de su crecimiento, continúan agravándose las contradicciones y antagonismos de la sociedad burguesa, de lo cual se tratará en el capítulo octavo.

Conclusiones

— Uno de los instrumentos más importantes del desarrollo económico de la sociedad burguesa son las compañías anónimas, unidad económica dominante en todos los países capitalistas industrializados en la esfera de producción. Realizando su afán de máxima ganancia, dichas sociedades aplican la política de crecimiento interno de las corporaciones que lleva al incremento del potencial científico-técnico y productivo de la sociedad burguesa.

— En la sociedad burguesa, en el aseguramiento del desarrollo económico, a la vez que las corporaciones industriales, juegan un papel apreciable los bancos y otras instituciones financieras. El mercado altamente desarrollado de capitales monetarios es una de las premisas esencialísimas de este desarrollo.

— El desenvolvimiento de las sociedades anónimas tanto en la industria como en la esfera bancaria con el correr del tiempo lleva objetivamente a la constitución de monopolios que forman las condiciones de competencia “imperfecta”, las cuales conducen a la utilización subóptima en la sociedad de los recursos y a la discriminación, en el dominio de los precios, no justificada económicamente. Las posiciones monopolísticas de los grandes productores de bienes industriales y de los principales bancos son un factor que frena el crecimiento de la eficacia general de la producción y de este modo el desarrollo económico de la sociedad burguesa.

Nociones básicas del capítulo:

Sociedad anónima
Monopolios
Corporación industrial
Capital financiero
Grupo financiero

Preguntas y ejercicios de autocontrol

1. ¿Qué es lo que distingue la sociedad anónima de la empresa privada individual?
2. ¿Cuál es el papel de las corporaciones industriales y los bancos en el desarrollo económico de la sociedad burguesa?
3. ¿Qué es el monopolio? ¿Cuáles son las particularidades del proceso de monopolización contemporáneo?
4. ¿Qué es el capital financiero y el grupo financiero?
5. Organice el debate sobre el tema: "El monopolio es un bien o un mal", aprovechando para su preparación trabajos de Lenin, E. Chamberlin, R. Heilbroner, N. Kaldor, Joseph Schumpeter, John Galbraith y el manual *Economía*, de Paul Samuelson.

Capítulo 7

FACTORES DE CRECIMIENTO ECONOMICO ANALIZADOS AL MACRONIVEL

En el capítulo anterior, el problema del desarrollo de la producción capitalista se analizó al micronivel, es decir, a nivel de unidades económicas aisladas. Ahora lo vamos a analizar en un plano más general, a nivel de toda la economía nacional.

La base de la expansión económica de los países capitalistas al macronivel es el mecanismo de reproducción ampliada del capital, relacionado con la acumulación del mismo, la ampliación de la escala y la esfera de su actividad en el cuadro de la estructura económica global.

En la actualidad, en el curso de la reproducción en los países capitalistas industrializados influye fuertemente el Estado que ejerce toda una serie de funciones económicas. Sin su participación activa, la economía capitalista no podría funcionar.

¿De qué modo se realiza la reproducción ampliada del capital?

¿Cuál es el papel del Estado burgués en este proceso?

§ 1. Mecanismo de reproducción ampliada

PROBLEMA DE LA REALIZACION

El crecimiento de la economía capitalista se realiza a través de capitales individuales, independientes unos de otros. Pero estos capitales no pueden existir por sí mismos, sin estar vinculados entre sí. La división social del trabajo, además de dividir a los capitalistas, los une, les hace depender unos de otros. La fabricación de automóviles, por ejemplo, depende de los suministros por otras empresas a las fábricas de automóviles de distinta maquinaria, equipos, metal, goma,

combustible y otros materiales. La circulación de cada capital individual se entrelaza estrechamente con la de una multitud de otros capitales individuales. El conjunto de capitales individuales, tomados en su interrelación orgánica y su interdependencia, forma el capital global, o social.

Como resultado de la actividad del capital social se crea el producto social global que es cierta masa de mercancías. Por su valor, el producto social global se divide en tres partes: el capital constante consumido, el capital variable consumido y la plusvalía. La primera parte es el valor de los medios de producción, consumidos en el proceso de producción, transferido por el trabajo concreto de los obreros al nuevo producto. La segunda parte y la tercera juntas forman el nuevo valor.

El producto social global por su forma material-cosificada se divide en dos grupos de mercancías: los medios de producción y los bienes de consumo. De ahí que toda la producción social se divida en dos secciones: la sección I es la producción de los medios de producción y la sección II es la fabricación de los bienes de consumo. Esta división se basa en el principio de destinación económica del producto. La producción de la sección primera se destina a los fines productivos y la de la sección segunda se utiliza para el consumo personal.

¿Qué condiciones se necesitan para realizar el producto social global y asegurar la renovación permanente del proceso de producción social?

Veámoslas en el caso de la reproducción capitalista simple, es decir, del proceso de reproducción, que se repite permanentemente en el mismo volumen, siempre y cuando no se produzca ningún crecimiento económico.

Para que se realice la reproducción, hace falta que todo el producto social global se realice plenamente tanto por su valor como en especie. Supongamos que en la sección I se han invertido 5.000 millones de dólares, de los cuales el valor del capital constante consumido es de 4.000 millones de dólares y el del variable, de 1.000 millones de dólares, y en la sección II se han invertido 2.500 millones de dólares, correspondiendo 2.000 millones de dólares al capital constante y 500 millones al capital variable. Con una cuota de plusvalía anual, equivalente a 100% y la premisa de que el valor de todo el capital constante será transferido al nuevo producto, al cabo de un año de funcionamiento de dicho capital, el producto social global constará de las siguientes partes:

sección I: $4.000\ c + 1.000\ v + 1.000\ m = 6.000$

sección II: $2.000\ c + 500\ v + 500\ m = 3.000$

Total: $6.000\ c + 1.500\ v + 1.500\ m = 9.000$

En la sección I todo el producto global equivaldrá a 6.000 millones de dólares. Constará de los bienes de destinación productiva: equipos, maquinaria, materias primas, etc. Todo el producto global de la sección II equivaldrá a 3.000 millones de dólares y se compondrá de bienes de consumo personal: ropa, alimentos, calzado, etc. El producto social global ascenderá a 9.000 millones de dólares.

Ahora el problema de la realización consistirá en lo siguiente: ¿de dónde sacarán tanto los capitalistas como los obreros los bienes de consumo, de dónde sacarán los capitalistas los medios de producción, es decir, de qué modo el producto fabricado cubrirá todas estas demandas y permitirá renovar la producción?

Para renovar el proceso de producción en el año siguiente, los capitalistas de la sección I deben reponer su capital constante tanto en especie como por el valor. Lo realizan parcialmente (4.000 millones de dólares) dentro de su propia sección. Les queda la parte no realizada del producto por un valor de 2.000, que por su forma natural son medios de producción. En la reproducción simple éstos no harán falta en la sección I, pero sí harán falta bienes de consumo para los capitalistas y los obreros de esta sección. Estos bienes de consumo han sido producidos en la sección II. Por lo tanto, parte de los medios de producción ha de realizarse en la sección II. Los capitalistas de esta sección, mediante tal cambio repondrán su capital constante en especie. Los bienes de consumo, que han quedado en la sección II, serán utilizados por los capitalistas y los obreros de dicha sección. Todo esto se puede expresar gráficamente en este esquema:

sección I: $4.000\ c + 1.000\ v + 1.000\ m = 6.000$

sección II: $2.000\ c + 500\ v + 500\ m = 3.000$

Como resultado de este cambio se restablecen el capital constante y el variable en ambas secciones por el valor y en especie. Los obreros, por mucho que trabajen, siguen siendo proletarios, mientras que los capitalistas conservan su propiedad de los medios de producción.

¿Cuáles son las condiciones principales de realización del producto social global?

1. La suma del capital variable y la plusvalía de la sección I equivale por el valor al capital constante, consumido en la sección II.

$$I (v + m) = IIc \text{ o}$$

$$I (1.000 v + 1.000 m) = II c (2.000)$$

2. Todo el producto de la sección I equivale por el valor al capital constante, consumido en las secciones I y II.

$$I (c + v + m) = I c + II c \text{ o}$$

$$I (4.000 c + 1.000 v + 1.000 m) = I c (4.000) + II c (2.000)$$

3. Todo el producto de la sección II, que consta de bienes de consumo personal, equivale por el valor a la suma del capital variable y la plusvalía de ambas secciones.

$$II (c + v + m) = I (v + m) + II (v + m) \text{ o}$$

$$II (2.000 c + 500 v + 1.500 m) = I (1.000 v + 1.000 m) + II (500v + 500 m)$$

Dichos esquemas de análisis de la reproducción por primera vez fueron propuestos por Marx, quien los caracterizó como condiciones ideales de realización, las cuales, sin embargo, en la vida práctica no son factibles.

Lo que pasa es que es típica del capitalismo la reproducción ampliada que se logra gracias a la acumulación del capital. Para aumentar la producción hay que ampliarla en las empresas que ya existen o construir nuevas empresas complementarias, contratando para ello fuerza de trabajo complementaria. De modo que para la reproducción ampliada es menester que en la sección I se produzcan más medios de producción que los necesarios para la renovación, en las secciones I y II, de la maquinaria y los equipos desgastados y los materiales consumidos. A estas secciones les deben ser asegurados medios de producción complementarios.

¿Cómo se realiza la reproducción capitalista ampliada? Introduzcamos en el esquema anterior algunos cambios, a saber: cambiemos la relación "c" respecto de "v", que es 4 : 1 (2000 c + 500 v), en la segunda sección por 2 : 1 (1.500 c + 750 m). La suma total del capital de la sección II equivaldrá entonces a 2.250 millones de dólares.

Así pues, vamos a partir de la condición de que el capital en las dos secciones se distribuye como sigue:

$$\text{sección I: } 4.000 c + 1.000 v = 5.000$$

$$\text{sección II: } 1.500 c + 1.000 v = 2.250$$

A fines del primer año, el producto global social equivaldrá:

$$\text{sección I: } 4.000 c + 1.000 v + 1.000 m = 6.000$$

$$\text{sección II: } 1.500 c + 750 v + 750 m = 3.000$$

$$\text{Total: } 5.500 c + 1.750 v + 1.750 m = 9.000$$

Supongamos que la mitad de la plusvalía, obtenida en la sección I (500 millones) se acumula. Si suponemos que la relación c:v no cambia (queda 4:1), estos 500 millones se dividirán en 400 c y 100 v, cifra en que en la sección I aumentarán el capital constante y el variable. El producto anual de la sección I hacia fines del primer año estará representado de este modo:

$$4.400 \text{ c} + 1.100 \text{ v} + 500 \text{ m} = 6.000$$

La compensación del capital constante consumido (4.000 c), así como su incremento a cuenta de la capitalización de una parte de la plusvalía (400 c) se producirá mediante intercambios mutuos entre los capitalistas de la sección I. Como resultado se realizará una gran parte del producto de la sección I (4.400 c). La parte restante del producto de dicha sección (1.100 + 500) por su forma natural representa los elementos materiales del capital productivo, y debe ser cambiada por bienes de consumo de la sección II. 1.600 millones de dólares de la sección I se realizan en la sección II y compensan 1.500 c de la sección II, permitiendo, además, aprovechar aquí 100 millones complementarios. Es obvio que, al aumentar en 100 unidades la cuantía del capital constante, los capitalistas de la sección II deben anticipar un capital variable complementario de 50 millones (en consonancia con la premisa, admitida anteriormente, de que la relación c:v será igual a 2:1). La parte restante del producto de la sección II se realizará dentro de esta misma sección igual que en la reproducción simple.

La realización del producto social global, producido hacia fines del primer año, y la destinación de sus partes fundamentales pueden presentarse de este modo:

$$\text{sección I: } 4.000 \text{ c} + 400 \text{ c} + 1.000 \text{ v} + 100 \text{ v} + 500 \text{ m} = 6.000$$

$$\text{sección II: } 1.500 \text{ c} + 100 \text{ c} + 750 \text{ v} + 50 \text{ v} + 600 \text{ m} = 3.000, \text{ donde el producto social global será igual a } 9.000 \text{ millones de dólares con un capital anticipado inicialmente de } 7.250 \text{ millones de dólares.}$$

En el segundo año, la producción ya se realizará a una escala más amplia. Mientras que en el primer año el capital, con el cual había comenzado la producción, ascendía a 7.250 millones, en el segundo año a estos 7.250 millones se agregarán 500 millones de dólares en la sección I y 150 millones de dólares en la sección II. Su capital constituirá ya

7.900 millones de dólares. Como resultado, aumentará también el valor del producto social global producido:

$$\text{sección I: } 4.400 c + 1.100 v + 1.100 m = 6.600$$

$$\text{sección II: } 1.600 c + 800 v + 800 m = 3.200$$

Hacia fines del segundo año el producto social global será igual a 9.800 millones de dólares.

Dada la condición anterior de que la mitad de la plusvalía producida en la sección I se irá acumulando, obtendremos:

$$\text{sección I: } (4.400 c + 440 c) + (1.100 v + 110 v) + 550 m = 6.600$$

$$\text{sección II: } (1.600 c + 160 c) + (800 v + 80 v) + 560 m = 3.200$$

Total: el producto social global equivaldrá a 9.800.

• Cálculos análogos pueden hacerse también respecto del tercer año y los años siguientes de la producción.

¿Qué conclusiones pueden sacarse del análisis de la reproducción capitalista ampliada?

La condición primera y decisiva de la reproducción ampliada es $I (v + m) > II c$, es decir, la suma del capital variable y de la plusvalía de la sección I debe superar la magnitud del capital constante de la sección II. En nuestro ejemplo:

$$I (1.100 + 1.100) > II (1.600 c)$$

En la reproducción ampliada, el volumen de la producción de la sección I debe ser mayor que el valor del capital constante, consumido en las dos secciones. El producto anual de la sección I debe contener todos los elementos necesarios tanto para la compensación como para la ampliación del capital constante de las dos secciones, es decir, $I (c + v + m) > I c + II c$. Esta es la segunda condición esencialísima de la reproducción capitalista ampliada.

La tercera condición sustancial de la reproducción capitalista ampliada es que el nuevo valor de las secciones I y II debe ser mayor que el valor de todo el producto de la sección II:

$$I (v + m) + II (v + m) > II (c + v + m)$$

El modelo abstracto del proceso de reproducción arriba representado permite sacar la conclusión de que el curso normal tanto de la reproducción capitalista simple como de la ampliada es factible solo si existen determinadas proporciones entre las secciones I y II y dentro de ellas. Pero en realidad estas proporciones se alteran permanentemente, lo que

dificulta la realización del producto social global. Cuando la desproporcionalidad alcanza la mayor gravedad, en la vida económica de la sociedad burguesa surge una situación conocida con el nombre de crisis de superproducción. A través de la crisis, las proporciones vuelven a restablecerse por cierto tiempo para verse de nuevo alteradas.

INFLUENCIA DE LA RCT EN LA REPRODUCCION CAPITALISTA

En la actualidad, la reproducción ampliada del capital social se realiza en condiciones de la revolución científico-técnica (RCT).

La revolución científico-técnica actual es la fusión, el entrelazamiento, la penetración simultánea de los adelantos revolucionarios en la ciencia y, a la vez, en la técnica y la tecnología que significan que, en un breve plazo, los descubrimientos científicos se materializan en nuevas soluciones técnicas y se aplican a escala masiva en la producción.

La ciencia se va convirtiendo en fuerza productiva de la sociedad. Las ideas científicas pasan a ser uno de los medios estimulantes del desarrollo de la producción.

En la máquina aparece un cuarto componente, el de control y mando, componente muy importante (como complemento al mecanismo de trabajo, el motor y la transmisión), eliminándose de este modo la necesidad de que el hombre mande directamente la máquina. Este mando se transfiere en un grado cada vez mayor a los dispositivos de control y programación. Los cambios de esta índole son resultado del desarrollo de los ordenadores electrónicos. Ahora en los países capitalistas industrializados se emplean ordenadores de cuarta generación. Su base son los microprocesadores, modificaciones de un esquema integral que representa un cristal de silicio ("pastilla") de un tamaño menor de 1 centímetro cuadrado. Mediante procesos fotolitográficos y químicos, en este cristal se fijan miles de semiconductores. Este cristal de 1 centímetro cuadrado puede "guardar en su memoria" hasta 5 millones de bits de información. En la actualidad se llevan a cabo intensos trabajos de elaboración de ordenadores de quinta generación que podrán tratar la información no numérica: el lenguaje, fotos, gráficos y otros símbolos que utiliza el hombre. Estos ordenadores serán más rápidos y fiables y su memoria tendrá mayor capacidad.

Los ordenadores de este género conducen de lleno a la creación del "intelecto artificial".

Los dispositivos de control y mando, cuyo elemento muy importante es la electrónica, permiten mecanizar y automatizar en forma plena e integral la producción. Ya ahora en el mundo capitalista se emplean decenas de miles de máquinas herramienta de mando numérico programado y de toda clase de manipuladores-robots electrónico-mecánicos, con los cuales a menudo se forman complejos enteros que permiten cambiar flexiblemente los programas de producción y fabricar productos de diversos tipos y dimensión en cantidades necesarias.

El desarrollo de la RCT se manifiesta en los avances estructurales, que se registran en la economía, y en la aparición de productos de trabajo fundamentalmente nuevos.

Bajo el impacto de la RCT cambia la correlación entre la industria y la agricultura gracias a la reducción de la parte correspondiente a la última en el Producto Nacional Bruto y a la disminución relativa y, en ocasiones, absoluta del número de sus trabajadores. La agricultura se industrializa intensamente: algunas ramas de la misma se convierten en ramas industriales.

Merced a la RCT se producen apreciables progresos en la propia industria: va en aumento la parte de las ramas transformadoras y se reduce la de las extractivas, siendo de notar que al registrarse un alto ritmo de desarrollo de unas ramas se produce la estagnación del crecimiento de otras.

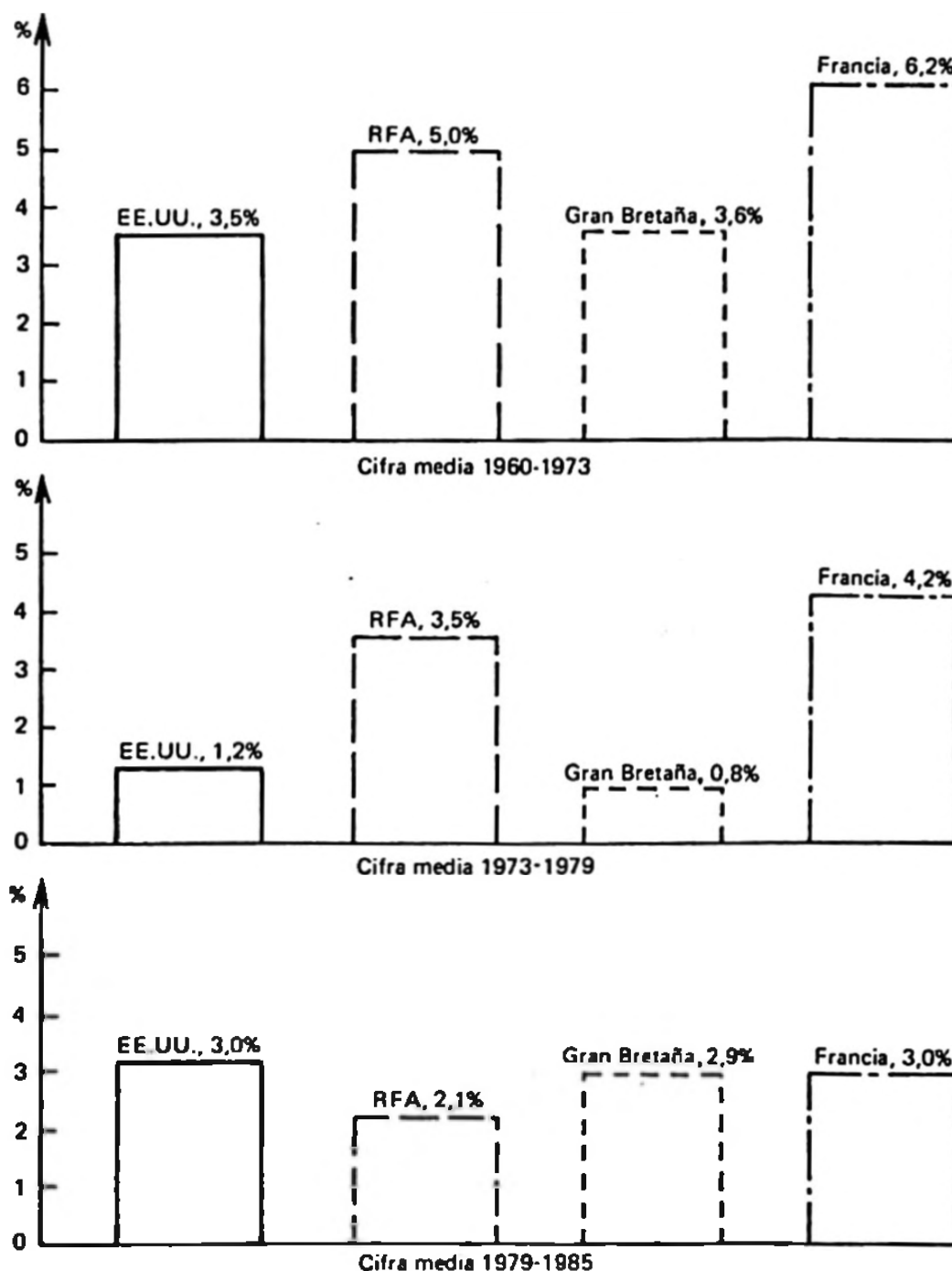
El perfeccionamiento de la maquinaria, la elevación del nivel de calificación de los trabajadores y otros factores cuantitativos y cualitativos de desenvolvimiento de la economía de los países capitalistas industrializados obedecen a la RCT.

Bajo el influjo de la RCT y una serie de otros factores, en posguerra en los países capitalistas industrializados se aceleró algo el desarrollo económico. En el período que media entre los años 50 y comienzos de los 70, la tasa media anual de crecimiento del PNB fue en ellos de un 4,7%, bajando luego bruscamente hasta el nivel de 2,5% en el lapso de 1973 a 1985. Según ciertas estimaciones, en la segunda mitad de la década de los 80 esta tasa podrá crecer un poco, hasta un 3% anual.

La aceleración del desarrollo económico de los principales países capitalistas en posguerra estuvo relacionada en buena medida con el incremento de la tasa de crecimiento

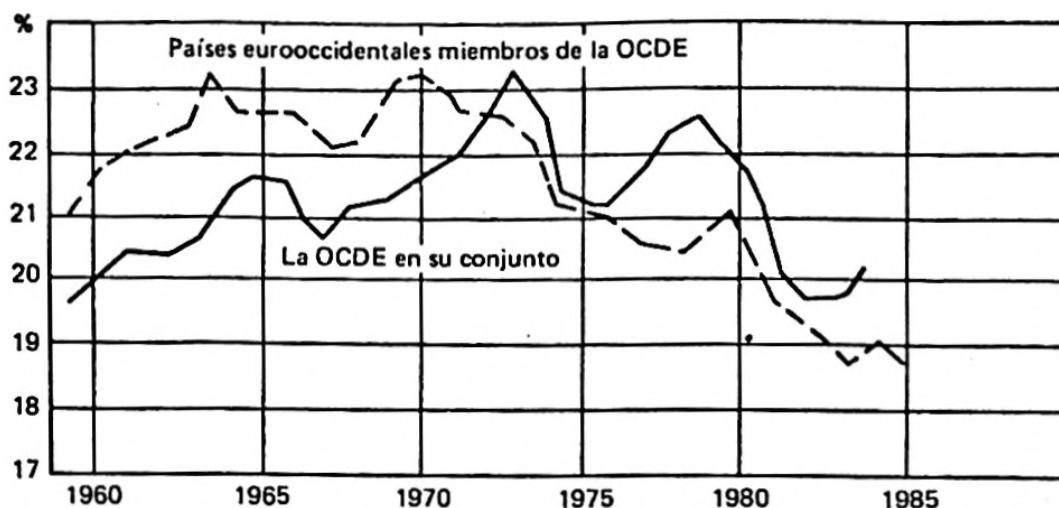
de la productividad del trabajo en el período hasta los años 70, lo cual obedeció directamente a la revolución científico-técnica. Sin embargo, en las décadas de los 70 y de los 80, esta tasa prácticamente en todos los países punteros de Occidente tendió a disminuir.

CRECIMIENTO DE LA PRODUCTIVIDAD DEL TRABAJO EN LA INDUSTRIA TRANSFORMADORA DE VARIOS PAISES CAPITALISTAS INDUSTRIALIZADOS



Igual que la tasa de crecimiento de la productividad del trabajo, en dicho período acusó una tendencia a la disminución otro factor macroeconómico importante de crecimiento:

CUOTA DE INVERSION EN LOS PAISES MIEMBROS DE LA OCDE



la cuota de inversión. Al alcanzar su cifra máxima a comienzos de los años 70, después (sobre todo en la década de los 80), la cuota de inversión empezó a reducirse.

A la vez que la RCT, otro factor importante de crecimiento económico en los principales países capitalistas fue la activa injerencia del Estado en muchos procesos macroeconómicos esenciales.

§ 2. El papel y el lugar del Estado burgués en el proceso de crecimiento económico

El desarrollo de la economía capitalista ya durante los últimos decenios guarda relación con la activa y diversa injerencia del Estado burgués en la vida económica.

¿Qué objetivo persiguen los organismos estatales de los países capitalistas industrializados, interviniendo en los procesos económicos? ¿Cuáles son las formas básicas de esta intervención?

Ya en el período de preparación de la Primera Guerra Mundial y especialmente durante la contienda se vio con nitidez que los monopolios y los gobiernos burgueses de muchos países capitalistas coordinan activamente su labor: comenzó a crearse y funcionar, en rigor, un mecanismo complejo y ramificado de concertación de sus intereses y su política. Como resultado, surgió y empezó a desarrollarse a un rápido ritmo el capitalismo monopolista de Estado (CME).

El CME es la fusión —para formar un mecanismo único— de la fuerza de los monopolios y el Estado al objeto de crear condiciones óptimas para la reproducción ampliada del

capital social, para el enriquecimiento máximo de la burguesía monopolista y para organizar su lucha conjunta contra el movimiento obrero y de liberación nacional.

En la etapa actual, una mayor injerencia del Estado burgués en la economía se debe al aumento de la concentración de la producción y el capital, a la agravación de las contradicciones de la reproducción capitalista y a la exacerbación de los conflictos sociales de clase. El mecanismo de competencia y de mercado, socavado permanentemente por los monopolios, ya no puede cumplir sus funciones corrientes. No puede satisfacer muchas necesidades del desarrollo social.

Por lo tanto, el Estado burgués se ve obligado a asumir funciones de estimulación de los avances estructurales en la economía nacional, de realizar a su cuenta trabajos de investigación científica y la regulación anticrisis y controlar ciertos elementos del mecanismo económico. Recurre a las más distintas formas de influencia en la economía capitalista, aplicando ampliamente resortes fiscales y monetario-crediticios y actuando directamente en el mercado (en particular, a través de las empresas estatales) como vendedor y como cliente. La injerencia del Estado en la economía crea las condiciones para el enriquecimiento principalmente de las mayores corporaciones, para el fortalecimiento de sus posiciones a niveles nacional e internacional. Al mismo tiempo, el Estado realiza la "maniobra social", haciendo concesiones parciales a la clase obrera y a otros sectores de la población trabajadora.

El formación y fortalecimiento de la unión de los monopolios y el Estado tiene diversas formas como, por ejemplo, la creación de empresas y organizaciones privadas y estatales mixtas, el sistema de cabildeo y de financiación por particulares de los partidos políticos, la unión personal y muchas otras cosas. Pero lo principal en esta unión es la orientación de la política de los gobiernos de los Estados capitalistas industrializados que se aplica en la economía en beneficio del capital monopolista. Como componentes básicos esta política incluye: la creación de la propiedad estatal, la regulación de los procesos económicos y la redistribución de la renta nacional a favor de los monopolios. Veamos con más detalles cada uno estos componentes.

EL PAPEL DE LA PROPIEDAD ESTATAL EN LA ESTIMULACION DEL CRECIMIENTO ECONOMICO

La propiedad estatal en los países occidentales es la propiedad de toda la clase de los capitalistas en persona del Estado burgués. Este surgió por dos vías fundamentales: mediante la construcción de empresas con medios del presupuesto estatal y mediante la estatización de ciertas empresas o de ramas enteras de la industria, el transporte y la esfera monetario-crediticia.

La práctica de la estatización burguesa de empresas capitalistas se difundió de un modo especialmente amplio en los países de Europa Occidental: Gran Bretaña, Francia, Italia, Austria, Suecia, siendo de notar que tuvo sus "flujos" y "reflujos". Las olas de estatización se alternaban en posguerra con períodos de reprivatización de empresas estatales.

Poco después de la Segunda Guerra Mundial, en varios países eurooccidentales, el Estado se apoderó y estableció su control sobre toda —o una parte— de la industria hullaera y la siderurgia, la generación de electricidad, el transporte aéreo y algunas otras ramas. Más tarde, el debilitamiento de la capacidad competitiva de los productores eurooccidentales en las industrias de refinado de petróleo, aeroespacial, del automóvil, electrónica, en la esfera monetario-crediticia incitó a los gobiernos de los países de Europa Occidental a crear, también en estas ramas, compañías estatales o financiadas por el Estado y, con frecuencia, tan importantes que pudieron ocupar en el acto posiciones de líder en su rama.

El Estado capitalista suele controlar las empresas privadas poco rentables o no rentables en general. Esto beneficia a los monopolios: sus capitales se liberan de las ramas poco rentables para ser invertidos en industrias más rentables. Además, las empresas estatizadas han proporcionado (o proporcionan hasta ahora) una renta garantizada a los accionistas en forma de pagos de indemnización, permitiendo a algunos de sus antiguos propietarios ejercer control de las masas aún más grandes de capital que tuvieron anteriormente. A menudo las empresas estatales funcionan con pérdidas, suministrando con descuento carbón, electricidad, gas, servicios del transporte a las grandes corporaciones privadas, bajando los gastos de producción y aumentando las ganancias de éstas. La propia vida vuelve a confirmar una y otra vez que al nacionalizar las empresas, el Estado capitalista se preo-

cupa en primer lugar por los intereses de los magnates financieros.

Con este mismo fin, el Estado burgués regula la vida económica. Esta regulación puede revestir diversas formas: anticíclicas, antiinflacionarias, sociales, de pronosticación y programación, de regulación de los vínculos económicos exteriores, etc. Entre estas modalidades la principal es la regulación anticíclica que se realiza mediante las compras estatales y distintas medidas crediticias y financiero-fiscales.

Las compañías privadas obtienen contratos gubernamentales ventajosos de suministro de mercancías y servicios. En EE.UU. y en muchos países capitalistas de Europa Occidental, el Estado burgués es el principal consumidor del producto de los monopolios de la industria aviacoheteril y radioelectrónica, así como uno de los principales consumidores de la producción de las corporaciones de construcción de maquinaria, de electrotécnica, la rama química y metal-mecánica. Entre las compañías privadas, que cumplen pedidos gubernamentales, dominan las corporaciones más grandes.

Además de pedidos estatales ventajosos, los monopolios obtienen créditos gubernamentales con facilidades de pago, en particular, para elaborar unos u otros tipos de novísimos productos. Cuantiosos recursos del presupuesto estatal se destinan para financiar tanto las investigaciones científicas fundamentales como muchas aplicadas en las ramas de láser y de semiconductores, aeroespacial, atómica y muchas otras ramas industriales. La ayuda estatal permite a los monopolios evitar el riesgo financiero, que implica el desarrollo de las producciones sofisticadas; esto permite a los monopolios apropiarse gratuitamente los resultados de las investigaciones realizadas a expensas de los contribuyentes.

Importante medio de regulación de los procesos económicos son las inversiones estatales. Su incremento redundará en el aumento general de la demanda de equipos, maquinaria y otros bienes, dejándose sentir de modo directo en la coyuntura económica. En la actualidad, en muchos países eurooccidentales la parte correspondiente al Estado en las inversiones globales alcanza 30% y más.

Entre las modalidades de regulación estatal-monopolista, en estos últimos años ha acrecido notablemente la importancia de la esfera monetario-crediticia. Su regulación tiene por meta, en primer lugar, frenar la inflación y "sanear" en general la circulación monetaria.

La mayoría de los métodos de regulación monopolista estatal se fundan en la redistribución de la renta nacional a favor del gran capital. El mecanismo de esta redistribución consiste en que el Estado destina al presupuesto estatal una gran parte de los ingresos de la población, que le cobra como impuestos, para emplearlos luego como le plazca. Mientras a comienzos del siglo XX, el Estado en los países capitalistas desarrollados destinaba a su presupuesto de 5 a 10% de la renta nacional, ahora esta parte constituye de 30 a 50%. Después estos recursos se gastan para comprar mercancías y servicios al sector privado, pagar los intereses de los empréstitos estatales, etc. El complicado mecanismo fiscal, como si fuera una bomba gigantesca, trasiega medios de los bolsillos de los trabajadores a las cajas fuertes de los monopolios.

La política tributaria en muchos países capitalistas industrializados está estructurada de tal manera que a las corporaciones más grandes se les conceden muchos privilegios fiscales. En una serie de países existe el llamado impuesto regresivo, con arreglo al cual cuanto mayor es la ganancia de la compañía, tanto menor es, respecto del total de sus ingresos, la cuantía de los impuestos. Casi en todas partes, a las grandes corporaciones se les dejan oficialmente toda clase de escapatorias que les permiten disminuir la suma de ganancias gravadas con impuestos.

El capitalismo monopolista de Estado en diversas formas de su manifestación tiende a defender los intereses de la burguesía, lo que se acusa con especial nitidez ahora, cuando muchos países capitalistas industrializados procuran reducir los gastos sociales y militarizar a marchas forzadas su economía.

ESTIMULACION DEL MILITARISMO

El capitalismo monopolista de Estado tiene su manifestación más acabada y, al mismo tiempo, más clasista en la estimulación del militarismo, en el desarrollo del complejo militar-industrial (CMI).

¿Qué es el CMI?

El CMI es el Moloc tricéfalo de la guerra que une a los fabricantes de armas, la camarilla militar y representantes de los partidos y organizaciones políticos reaccionarios. El CMI es el principal generador de la insensata carrera armamentista que encauza cada vez más el desarrollo econó-

mico de los países capitalistas industrializados por un camino extremadamente irracional.

El CMI es uno de los componentes más importantes de todo el sistema del capitalismo monopolista de Estado. La tendencia, inherente a la época actual, a la fusión de los monopolios y el Estado, al establecimiento de la unión personal entre la cúpula del aparato estatal y la oligarquía financiera se manifiesta con especial nitidez en los negocios militares. Muchos dueños y gerentes de los monopolios militar-industriales desempeñan altos cargos gubernamentales, administrativos y militares, forman parte de la cúspide diregente de las organizaciones políticas. Los funcionarios de los departamentos militares de distinta categoría, la élite de los altos mandos militares mantienen permanente contacto con los monopolios militar-industriales y después de retirarse de estos departamentos a menudo entran a formar parte de la cúspide diregente. A mediados de los años 80, en EE.UU. se contrataron para trabajar en los consorcios militar-industriales de 3,5 a 4 mil antiguos funcionarios de la Secretaría de Defensa. No solo en EE.UU., sino también en una serie de principales países capitalistas salen por la "puerta giratoria" de las organizaciones gubernamentales y los departamentos militares, para entrar en las corporaciones militar-industriales y viceversa un sinnúmero de hombres de negocios, consejeros y asesores de distinto género, oficiales de rango superior. Teniendo intereses creados, espolean en conjunto la carrera armamentista.

El CMI da más y más un matiz militarista al crecimiento económico en muchos países capitalistas industrializados. Al mantenimiento y dotación de armamentos del ejército se dedica una parte cada vez mayor de la renta nacional de muchos países capitalistas industrializados. Se arrastran a los preparativos bélicos todas las ramas básicas de la economía nacional: desde la agricultura hasta la construcción de maquinaria pesada, la electrotécnica y la industria atómica. Estos preparativos afectan no solo la esfera interna, sino también la externa e influyen en la política exterior de EE.UU. y de sus aliados de la OTAN.

La principal base económica del CMI son los monopolios militar-industriales. El Estado les presta toda clase de apoyo, comprándoles mercancías y servicios, financiando sus investigaciones militares y elaboraciones técnicas, concediéndoles créditos con facilidades de pago y contribuyendo a la expansión de su comercio exterior.

Una de las formas más importantes de apoyo por el Estado a los mayores fabricantes de armas son los pedidos estatales, que son un mercado garantizado que asegura a los industriales militares un nivel de ganancias sobre su propio capital el doble o el triple mayor que la cifra media en la industria.

Cerca de las dos terceras partes de los pedidos de los departamentos militares de los países capitalistas punteros se destinan para la élite del Olimpo militar-industrial: a un centenar o incluso menos de compañías. El principal grupo de la industria militar es bastante estable. En EE.UU., los monopolios que integran dicho grupo, obtienen anualmente pedidos gubernamentales por un monto de centenares e incluso de miles de millones de dólares. Así, los contratos anuales de General Dynamics y McDonnell-Douglas ascienden a 5 ó 6 mil millones de dólares. La elaboración de nuevos programas militares, que hace aumentar los contratos estatales, significa un crecimiento aún mayor de los beneficios de los monopolios militar-industriales.

A comienzos de los años 80, el Gobierno de EE.UU. hizo público un plan integral, sin precedentes por su envergadura, de desarrollo de los armamentos estratégicos nucleares, que incluye la fabricación y emplazamiento de misiles balísticos intercontinentales de nueva generación, bombarderos pesados y misiles crucero de gran alcance. Casi al mismo tiempo se proclamó un programa de rearme químico de EE.UU. y comenzaron dinámicos preparativos para las "guerras de las galaxias".

Los nuevos programas militares, independientemente de si serán o no cumplidos a cabalidad, son un manantial de ganancias colosales para los monopolios militar-industriales. En el mercado de armamentos operan un solo comprador — el Estado — y un reducido número de vendedores, en primer término, grandes corporaciones militar-industriales. La mayor parte de las compras de armamentos se efectúan mediante negociaciones cerradas, lo que permite subir desmesuradamente los precios en los contratos.

Así pues, en los negocios militares se manifiesta con particular nitidez la orientación clasista de la actividad económica del Estado burgués: el enriquecimiento de los grandes capitalistas a expensas de toda la población del país.

Conclusiones

— El desarrollo económico de la sociedad burguesa se realiza a macronivel sobre la base del mecanismo de reproducción ampliada del capital social. El funcionamiento normal de éste (como se muestra en el modelo abstracto de Marx) es posible solo si se observa una serie de condiciones de realización del producto social global, condiciones que en la vida práctica se violan permanentemente.

— Uno de los factores importantísimos del crecimiento económico en las condiciones actuales es la revolución científico-técnica. Revolucionando simultáneamente la ciencia, la técnica y la producción, da nuevos impulsos complementarios al crecimiento de la economía, ejerciendo profunda influencia en todo el proceso de reproducción.

— Uno de los factores esencialísimos del desarrollo económico contemporáneo de los países capitalistas industrializados es la activa injerencia del Estado burgués en los procesos económicos. Sus formas básicas son: la propiedad estatal, la regulación estatal y la redistribución de la renta nacional a favor del gran capital. Todas las formas de la actividad económica del Estado burgués tienen su expresión más concentrada en la producción militar.

Nociones básicas del capítulo:

Reproducción del capital social

Revolución científico-técnica

Capitalismo monopolista de Estado

Preguntas y ejercicios de autocontrol

1. ¿Qué es el capital social? ¿Cuáles son las cuestiones fundamentales de su realización en la reproducción simple?

2. ¿Cómo se realiza la reproducción ampliada del capital social?

3. ¿Qué influencia ejerce la revolución científico-técnica en el desarrollo económico de la sociedad burguesa contemporánea?

4. ¿En qué formas fundamentales se manifiesta el papel económico del Estado burgués?

5. Organice la discusión sobre el tema: "Causas y efectos de la regulación estatal de la economía en los países capitalistas industrializados", aprovechando para ello uno de los últimos manuales de Economía Política, publicados por la Editorial Progreso y el libro *Política de regulación*, editado en Nueva York.

Capítulo 8

CONTRADICCIONES DEL DESARROLLO ECONOMICO Y SOCIAL DE LA SOCIEDAD BURGUESA

A la sociedad burguesa le son inherentes agudos antagonismos económicos y sociales. Su manifestación más nítida son las crisis económicas de superproducción que afectan periódicamente la economía capitalista. En el terreno social, estos antagonismos se manifiestan con especial agudeza en la lucha de clase entre la burguesía y el proletariado.

Muchos científicos burgueses afirman que conforme se desarrolla el capitalismo, sus contradicciones se debilitan. ¿Es así? El presente capítulo está dedicado, en lo fundamental, a la respuesta a este interrogante.

§ 1. Contradicciones económicas del capitalismo

CARACTER CICLICO DEL CRECIMIENTO ECONOMICO

Con el desarrollo del capitalismo, la producción va adquiriendo un carácter social, concentrándose en empresas cada vez más grandes, estando acompañada de la profundización de la división social del trabajo, la intensificación de los procesos de especialización y cooperación, concentración y centralización. Sin embargo, los principales resultados de la producción los siguen apropiando los propietarios de los medios de producción, los capitalistas. Y esta contradicción entre el carácter social de la producción y la forma capitalista privada de apropiación de sus resultados ha sido y sigue siendo la contradicción fundamental del capitalismo, la cual determina todos los antagonismos económicos y sociales de este régimen social.

La forma más aguda de manifestación de la contradicción fundamental son las crisis económicas, epidemias de superproducción de mercancías y servicios.

La contradicción fundamental del capitalismo se entrelaza con una serie de otros antagonismos. Por ejemplo, existe una grave contradicción entre el carácter organizado de la producción en ciertas empresas capitalistas y la anarquía reinante en toda la economía. En la empresa domina la voluntad única de su dueño. El afán de máximas ganancias y la despiadada competencia le obligan a establecer un rígido orden en su empresa y controlar rigurosamente el funcionamiento de sus distintos eslabones. Pero en toda la sociedad, basada en la propiedad privada de los medios de producción, dominan las fuerzas ciegas. Cada empresario actúa por su cuenta y riesgo. Si ha valorado debidamente las demandas del mercado, obtiene buenas ganancias y desarrolla la producción. Pero si sus cálculos han fallado y no ha adivinado cómo iba a cambiar la demanda, sufre pérdidas y a veces se arruina o quiebra.

La producción capitalista se desarrolla espontánea y anárquicamente. Esto genera inevitablemente la desproporción en el desenvolvimiento de esferas y ramas concretas de la economía, origina el derroche de una enorme cantidad de distintos tipos de recursos y conduce a crisis económicas.

Un motivo directo de las crisis económicas es la alteración de las proporciones entre la producción y el consumo. En el capitalismo, por regla general, las condiciones de la producción no coinciden con las de la realización. La acumulación del capital, incontrolada en la sociedad en su conjunto, conduce al incremento de la masa de mercancías producidas en proporciones tan grandes que el mercado resulta incapaz de absorberlas. Esto obedece en buena medida a que los capitalistas procuran reducir los salarios de los trabajadores a un mínimo, por lo que su demanda solvente (es decir, lo que pueden comprar realmente) aumenta más lentamente que crece la producción.

Las crisis surgen porque los bienes producidos no tienen demanda. Pero no porque la población no los necesite, sino porque no puede comprarlos. Millones de trabajadores pasan hambre por haberse producido "demasiados cereales", sufren de frío por haberse extraído "demasiado carbón". Durante las crisis, a pesar de que un sinnúmero de personas viven en la miseria y sufren privaciones, se destruyen enormes masas de mercancías.

¿Cómo funciona el mecanismo que lleva a las crisis económicas?

Las firmas, al plantearse determinados objetivos, siempre y cuando la coyuntura sea favorable tratan de aumentar los volúmenes de ventas, incrementando para ello los volúmenes de la producción y ampliando sus stocks de mercancías. A causa del impetuoso crecimiento general de la producción de mercancías, la oferta supera con mucho la demanda. Su prolongado desequilibrio lleva, al fin y al cabo, a una brusca caída del volumen de ventas, a la reducción de la producción y de nuevas inversiones. La economía entra en la fase de crisis.

La primera crisis industrial se desencadenó en Inglaterra en 1825. En 1847 y 1848, la crisis industrial por primera vez abarcó simultáneamente varios países europeos y EE.UU., transformándose de este modo en la primera crisis económica mundial.

En el siglo XX, la crisis económica mundial de 1929-1933 fue la más profunda y destructora. Recibió el nombre de "gran depresión". En esos años, en EE.UU., por ejemplo, fueron inutilizados unos cien altos hornos; en 1933 fueron destruidos mediante la bina más de 10 millones de acres de áreas sembradas de algodón. El trigo se quemaba en fogones de locomotoras, la leche se vertía en los ríos, se redujo verticalmente el número de cabezas de ganado. Durante esta crisis, la producción industrial del mundo capitalista disminuyó en más de 40%. Se hizo retroceder por 20 años a la economía capitalista.

Después de la Segunda Guerra Mundial, las más profundas fueron dos crisis económicas: a mediados y a fines de los años 70 y a comienzos de los 80. La explosión de contradicciones de la reproducción abarcó prácticamente a todos los países y regiones del mundo capitalista, los sectores y todas las ramas de la producción. La crisis de mediados de los años 70 llevó a la disminución de la producción industrial en EE.UU. en más de 9%, en la mayoría de los países capitalistas de Europa Occidental en 7-9% y en Japón en más de 13%. El mundo no había conocido durante decenios tal caída simultánea de la producción. Muchos comparan esta crisis con el período de la "gran depresión" de los años 30.

Sus particularidades distintivas son: 1) el carácter sincrónico, pues la crisis afectó a la mayoría de los países capitalistas industrializados; después de un largo intervalo, la crisis de superproducción volvió a manifestarse como crisis mundial; 2) una disminución mayor que en cualquier otro período de posguerra de la producción; 3) la combinación de la recesión

industrial con la sostenida alza de precios y la impetuosa inflación; 4) el entrelazamiento de las conmociones económicas con las crisis de combustible y energía y las monetarias.

La salida de esta crisis fue larga y difícil para el mundo capitalista. El nivel de la producción anterior a la crisis en muchos países se alcanzó solo en 1977 y 1978, lo cual se debió en buena medida al "motín de los inversionistas": la falta de deseo de los capitalistas de invertir capitales en la modernización del capital fijo y la ampliación de la producción. La actividad inversionista extraordinariamente pasiva, "letárgica" fue un cuadro típico en dicho período en la mayoría de los países capitalistas industrializados.

Apenas salió el mundo capitalista de una crisis cuando empezó a envolverlo otra, que duró casi tres años. La crisis de fines de los años 70 y comienzos de los 80 tuvo muchas de las particularidades de la recesión anterior de la producción industrial. Se extendió también a todo el mundo capitalista, adquiriendo forma estagflacionista de la marcha de los procesos de crisis (es decir, la combinación del receso y la inflación) y estando estimulada en parte por un nuevo "shok petrolero".

La crisis de fines de los años 70 y comienzos de los 80 se distinguió por una recesión de la producción industrial menor que la registrada a mediados de los años 70. Pero, a juzgar por la duración general de las fases de la crisis y la depresión, que caracterizan el restablecimiento prolongado de las vinculaciones alteradas en la economía, por el carácter de las conmociones en la esfera económica exterior y la exacerbación de los antagonismos sociales, los efectos de dicha crisis no fueron para el mundo capitalista menos duros que los de la crisis anterior.

La crisis económica de fines de los años 70 y comienzos de los 80 tuvo rasgos comunes con la crisis de mediados de la década de los 70, distinguiéndose, sin embargo, por algunos parámetros de ésta. Fue la depresión económica más duradera en los últimos 40 años. Una de sus particularidades más importantes fue que la crisis tuvo en su desarrollo dos olas. El primer "ataque" de la crisis afectó principalmente la producción de bienes de consumo y la construcción de viviendas. En un principio se esperaba que sería breve y no tardaría en venir en su sustitución una nueva reactivación de la economía. Pero esto no ocurrió. Después de cierto mejoramiento de la coyuntura económica empezó a crecer una segunda ola de la crisis que afectó la inmensa mayoría de las ramas. La

Indicadores de algunas crisis de superproducción mundiales

	años.									
Indicadores	1900- 1903	1907- 1908	1913- 1914	1920- 1921	1929- 1933	1937- 1938	. . .	1970- 1971	1974- 1975	1980- 1982
Profundidad del receso de la producción industrial res- pecto del punto superior ante- rior a la crisis (en porcentaje)	2,0	6,4	11,5	16,4	46,0	10,8		2,6	10,7	7,2
Duración del re- ceso de la pro- ducción (en meses)	12	12	16	114	37	9		8	9	33

reacción en cadena general, que esta ola provocó, hizo que la crisis adquiriera un marcado carácter cíclico. Como puede verse, la originalidad de esta crisis consistió también en que en la primera fase se mantenía la estabilidad relativa del volumen de inversiones y que la propia reducción de la producción industrial primeramente se registraba en los sectores que producían bienes de consumo; solo al cabo de muchos meses se produjo una reducción de las inversiones en la producción y de la fabricación de bienes de inversión.

Después de superada la crisis, el desarrollo económico del mundo capitalista se estabilizó por cierto tiempo.

En EE.UU., la aplicación de la política, basada en las concepciones de los monetaristas y las teorías de la "oferta", llevó al crecimiento de la producción, a la desaceleración de la inflación y, al mismo tiempo, al incremento de la deuda pública. En Europa Occidental, la disminución de la tasa de inflación estuvo acompañada por una mayor rentabilidad de la empresa privada, la reducción de la deuda pública, manteniéndose un nivel relativamente elevado de desempleo.

Según pronósticos de muchos economistas e instituciones de investigación científica de Occidente, hasta comienzos de los años 90 la economía de los principales países capitalistas se encontrará en la fase de ascenso con un incremento anual de un 3% del PIB. Estos pronósticos se vinculan a la existencia de factores favorables para el crecimiento económico como, por ejemplo, la baja de los precios del petróleo y la

disminución de la tasa de inflación. Sin embargo, en la segunda mitad de los años 80, en el sistema capitalista mundial continúan siendo serios factores desestabilizadores: los déficits de las balanzas de pagos y de los presupuestos estatales de ciertos países punteros de Occidente (ante todo de EE.UU.), los trastornos monetarios, la enorme deuda externa de los Estados en desarrollo. Aunque en el lustro de 1985 a 1990 se pronostican tasas más elevadas de crecimiento que en los años 70 y la primera mitad de los 80, serán de todos modos mucho más bajas que en las décadas de los 50 y los 60. Se espera que a comienzos de los años 90 se desencadene una nueva y fuerte crisis económica.

CICLO INDUSTRIAL

Como demuestra la historia, el capitalismo no puede desarrollarse sin recesos con carácter de crisis que se repiten periódicamente. El lapso entre una crisis económica y otra ha recibido el nombre de ciclo industrial. En su forma clásica, el ciclo industrial incluye cuatro fases: crisis, depresión, reanimación y ascenso.

La crisis es una fase del ciclo industrial en la cual se manifiestan de un modo especialmente agudo y destructivo las contradicciones de la reproducción capitalista. Durante la crisis, una enorme masa de mercancías no encuentra salida, muchas compañías se arruinan o reducen la producción, crece el número de desempleados y bajan los salarios. Con la mayor fuerza la crisis afecta a las masas trabajadoras, cuya situación se va empeorando. Esto atañe a quienes han quedado cesantes y a quienes continúan trabajando, estando sometidos a una explotación más intensa.

La fase de crisis gradualmente se sustituye por la fase de depresión, durante la cual la producción no continúa disminuyendo, pero la economía sigue en estado de estagnación. Con el tiempo, los stocks de mercancías se resorben y los comerciantes comienzan a hacer pedidos a la industria, lo que crea poco a poco premisas para el paso a una nueva fase del ciclo: la fase de reanimación.

La reanimación se caracteriza por que las empresas, que salieron airoas de la crisis, comienzan a renovar el capital fijo y ampliar la producción. Por el volumen de bienes fabricados, la producción se acerca al nivel alcanzado en vísperas de la crisis y luego lo supera. La superación por la industria capitalista del volumen máximo de la producción

logrado antes de desencadenarse la crisis, significa el paso a una nueva fase del ciclo: el ascenso. Los capitalistas amplían activamente la producción, lanzando al mercado nuevas masas de mercancías. El crecimiento de la producción empieza a superar el incremento de la demanda solvente. Como resultado, se perfila la superproducción, hasta cierto tiempo latente. Los excedentes de mercancías comienzan a acumularse por encima de los límites normales. La economía capitalista va de nuevo a la crisis. Luego todo el ciclo vuelve a repetirse.

La producción capitalista se desarrolla, como vemos, en forma de saltos, con fuertes fluctuaciones, ascensos y descensos. Las crisis económicas demuestran convincentemente que las fuerzas productivas, creadas por el capitalismo, han rebasado el marco de las relaciones de producción burguesas, debido a lo cual éstas frenan el desarrollo de la sociedad. Con el concurso de las fuerzas productivas existentes se podría producir incomparablemente muchos más productos. La agravación del conflicto entre las fuerzas productivas y las relaciones de producción en la sociedad capitalista moderna plantea en una forma cada vez más aguda la cuestión de la limitación histórica de la existencia del capitalismo.

CONTRADICCIONES ECONOMICAS EXTRACICLICAS DEL DESARROLLO

Desde fines de los años 50, el capitalismo contemporáneo sufrió ya cuatro crisis económicas mundiales de superproducción. Además de ellas, acentuaban la inestabilidad del desarrollo económico del capitalismo toda una serie de otras conmociones, conmociones extracíclicas.

En los años 60 se registraron agudos ataques de la fiebre monetario-financiera, debidos en primer lugar al inicio de la crisis del sistema monetario Bretton Woods. Desde este momento, las contradicciones en su totalidad en el sistema monetario continúan agudizándose, siendo poco real su solución en un futuro inmediato e incluso lejano.

En la década de los 70, en el mundo capitalista se desencadenaron una crisis económica y otra de materias primas. El receso o la tasa extraordinariamente baja de crecimiento empezaron a combinarse con el alto nivel de desempleo y de inflación. Y aunque hacia mediados de los años 80, la situación en la economía de los países capitalistas

mejoró, el mantenimiento del desempleo masivo, la acentuación de los fenómenos de crisis en varios sectores básicos (la metalurgia, la construcción de automóviles, etc.), la desaceleración del ritmo del progreso científico-técnico, el enorme déficit del presupuesto gubernamental de muchos países capitalistas industrializados, el sostenido crecimiento de las inversiones en la carrera armamentista y la reducción simultánea de los gastos en necesidades sociales, todo ello son testimonio de la agravación progresiva de las contradicciones económicas y sociales internas del capitalismo.

En estos últimos años se han agravado las contradicciones de "orden externo", es decir, entre los países capitalistas industrializados y entre éstos y los Estados en desarrollo.

En el mundo capitalista se han conformado tres centros fundamentales en pugna: EE.UU. — Europa Occidental — Japón. La lucha entre ellos se sostiene a todos los niveles y aplicándose todos los medios tanto económicos como políticos. Las contradicciones en sus relaciones se manifiestan del modo más nítido en el comercio exterior y en la esfera monetario-crediticia.

Los monopolios estadounidenses ven con creciente preocupación el desarrollo de los procesos de aproximación de varios países en Europa Occidental, de cuyas resultas se acentúa el carácter discriminatorio de la política comercial de los Estados miembros de la Comunidad Económica Europea (CEE) respecto a EE.UU. La creación de la unión aduanera y el establecimiento de tarifas únicas en el marco de la CEE ejerció influencia sustancial en el comercio internacional, aportó cambios considerables a la balanza de fuerzas del mundo capitalista. La lucha entre EE.UU. y la CEE se manifiesta en sus formas más agudas en el comercio de productos de la agricultura y la industria siderúrgica.

Las continuadas desavenencias son también un rasgo característico de las relaciones económicas estadounidense-japonesas. EE.UU. está preocupado en primer lugar por una falta notable de equilibrio en el comercio japonés-estadounidense, por la intensa ofensiva de las exportaciones japonesas que tiene por consecuencia el incremento del saldo activo de Japón en el ajuste de cuentas recíprocas. Sin embargo, todas las medidas antijaponesas de EE.UU. no pudieron socavar las posiciones en la exportación de las firmas japonesas. En el comercio de novísimos artículos tecnológicamente complicados, éstas se han robustecido hasta tal punto que los círculos gobernantes de Japón comenzaron a defender acti-

vamente el principio de "libertad de comercio", destinado a afianzar sus posiciones de líder en una serie de mercados mundiales. Las agudas contradicciones, agravadas sobre esta base, se convirtieron en uno de los problemas centrales del comercio capitalista.

Han alcanzado una gran tensión las contradicciones entre los países en la esfera monetario-crediticia. Esto se expresó en el trastorno crónico de todo el sistema internacional de ajustes de cuentas de los países capitalistas, en el movimiento caótico del nivel de las tasas de interés y de las de los créditos a corto plazo, en la fuerte fluctuación de las cotizaciones de la moneda y en la inflación. Las contradicciones en este ámbito adquirieron especial agudeza después de la abolición, a comienzos de los años 70, del cambio oficial de los dólares estadounidenses por oro, lo que era la base del sistema monetario Bretton Woods, creado a fines de la Segunda Guerra Mundial.

El principal motivo de conmociones con carácter de crisis de la economía capitalista mundial como la crisis de materias primas y la energética, fue la política de los monopolios que buscaban en un brevísimo plazo extraer máximas ganancias de la explotación de las fuentes de recursos no renovables, en primer lugar, de petróleo. Como resultado, se rompió el mecanismo anterior, creado por ellos, de aprovisionamiento de los principales centros del capitalismo con materias primas y combustible. El empleo de un nuevo mecanismo, que estuvo acompañado por una fuerte alza de precios y luego por cierta baja de los mismos, la redistribución de los ingresos entre los países extractores y los países consumidores, tuvo por resultado la agravación de los problemas del combustible y las materias primas.

Uno de los rasgos distintivos de la etapa actual del desarrollo del capitalismo es una agravación notable de los problemas ecológicos. La actitud rapaz de los monopolios hacia el medio ambiente llevó al surgimiento de la crisis ecológica que se caracteriza por la alteración del equilibrio biológico entre el hombre y la naturaleza viva. Se contaminan más intensamente cada vez el aire y los recursos acuáticos, se empeora la calidad del agua potable. En el aire de las ciudades disminuye la cantidad de oxígeno. El océano —los "pulmones de la Tierra"— se poluciona con petróleo, metales pesados, sustancias radiactivas y otras sustancias tóxicas. Los bosques —"fábricas de oxígeno"— son exterminados rapazmente y se causa un gran daño a los reinos animal

y vegetal. Aumenta el discomfort acústico y crecen los estrés nerviosos, provocados por la intensificación de los procesos de producción, el incremento del carácter caótico del tráfico en las calles, etc. Son los monopolios de EE.UU. quienes causan el mayor daño a las condiciones naturales en el mundo. Incluso muchos científicos burgueses se ven obligados a reconocer que la producción capitalista contemporánea destruye las riquezas naturales y el habitat del hombre.

La crisis ecológica es el índice de utilización muy contradictoria de la revolución científico-técnica en la sociedad capitalista. Como otras conmociones con carácter de crisis del sistema capitalista, esta crisis es un resultado lógico de la agravación progresiva de las contradicciones internas del capitalismo.

§ 2. Crecimiento de la irracionalidad económica y de los antagonismos sociales

TENDENCIAS AL INCREMENTO DE LA IRRACIONALIDAD DEL DESARROLLO ECONOMICO

Uno de los rasgos distintivos más importantes del capitalismo contemporáneo (como se ha aclarado anteriormente) es el dominio de los monopolios. Los monopolios informan toda la estructura económica de los Estados capitalistas industrializados, determinando los rasgos y regularidades más importantes del desarrollo de la economía de la sociedad burguesa. Las consecuencias del dominio de los monopolios son sumamente contradictorias. Esto se manifiesta, entre otras cosas, en el reforzamiento de las tendencias que frenan el desarrollo.

Una de las manifestaciones más importantes del freno por los monopolios del progreso social es que crean grandes dificultades para el desarrollo de la ciencia y la técnica. Los monopolios se dan perfecta cuenta de que la nueva técnica y tecnología son la base del poderío económico en la situación actual. Por lo tanto, procuran hacerlas inaccesibles para sus competidores reales y potenciales. Es más. Se empeñan en limitarles el acceso a los novísimos adelantos técnicos. Todo ello frena sustancialmente el desenvolvimiento de la ciencia y la difusión de sus resultados prácticos en la sociedad.

En condiciones del capitalismo contemporáneo, la integración de la ciencia y la técnica a nivel nacional choca cada vez más con los límites que le pone la propiedad privada de los medios de producción. La aspiración a obtener la máxima ganancia a nivel de las corporaciones contribuye al proceso de fusión de la ciencia con la producción, impidiéndolo, sin embargo, a escala nacional. La aspiración a aislar al máximo a los competidores respecto de los resultados del desarrollo y las investigaciones logrados por la corporación coloca barreras sustanciales en el camino de la difusión general y rápida de los últimos adelantos de la ciencia y la técnica.

Un rasgo distintivo del progreso científico-técnico actual en los países capitalistas industrializados es el despilfarro colosal de los recursos sociales que se manifiesta en la realización paralela por distintas corporaciones (debido precisamente a la desintegración social de la ciencia, la técnica y la producción) de trabajos de investigación científica idénticos, en el cambio demasiado frecuente y lejos de ser siempre justificado desde el punto de vista económico de modelos de producto fabricado. Pero el despilfarro se manifiesta en un grado aún mayor en la creciente militarización de la ciencia y en el empleo de una gran parte de sus logros para fines militares.

Restringiendo las posibilidades de empleo de los grandes adelantos de la ciencia y la técnica en interés de toda la sociedad, la gran burguesía monopolista los aprovecha para aumentar sus propios beneficios. Se recrudece la explotación de las masas trabajadoras tanto sobre la base del incremento de la cuota y la masa de plusvalía, exprimida de los obreros asalariados, como sobre la de la explotación —mediante los precios— de los consumidores y del sector no monopolizado de la economía.

Pueden citarse numerosos ejemplos de freno por los monopolios del progreso científico-técnico. Así el consorcio de cerillas sueco compró una patente de la invención de cerillas de uso múltiple no para sustituir con ellas su producto tradicional, sino especialmente para impedir su empleo por otras firmas. Como ha sido probado sobre la base de documentos, en posguerra los monopolios petroleros frenaron durante un largo tiempo el desarrollo de la energética nuclear, y los consorcios de automóviles, la fabricación de autos que además de la gasolina, pueden funcionar a base de otros tipos de energía. En la actualidad, el freno del progreso cien-

tífico-técnico se manifiesta del modo más nítido en su orientación cada vez mayor no a los fines creativos, sino a la carrera armamentista, a crear medios de exterminio masivo de los hombres. Los monopolios vuelven los logros de la razón humana contra la propia humanidad.

La militarización de la economía capitalista cumple una función específica en la reproducción del capital social. Consumiendo improductivamente (en otras palabras, simplemente destruyendo) los recursos materiales, monetarios y humanos, la militarización es una especie de "respiradero" en la economía de muchos principales países capitalistas que aplazaba la amenaza de crisis de superproducción. Sin embargo, como reafirma una y otra vez la vida, este "respiradero" no es seguro, es temporal. La militarización de la economía abona el terreno para explosiones y conmociones nuevas, aún más serias, ahonda las contradicciones propias del capitalismo. Intentando solucionarlas, superar las dificultades internas, los monopolios recurren una y otra vez a la intensificación de la carrera armamentista. El círculo vicioso se cierra.

La fabricación acelerada de material de guerra significa el aumento en el producto global de los países capitalistas industrializados de la parte de los bienes no destinados para el consumo productivo ni para el personal. Desde el punto de vista del crecimiento económico general, esos gastos, además de ser inútiles, son simplemente nocivos. Si se hicieran para fines pacíficos, proporcionarían en seguida un efecto económico mucho más significativo, permitiendo acelerar la revolución científico-técnica.

Así pues, el progreso científico-técnico en condiciones del capitalismo contemporáneo se desarrolla en una forma extremadamente contradictoria: por un lado, coadyuva al crecimiento de la producción y de su eficacia; por el otro, despilfarrando recursos laborales y materiales, acentuando la explotación de distintos grupos de la población trabajadora, frena el ritmo de desarrollo económico, no permite realizar en plena medida sus posibilidades potenciales.

Testimonian el incremento de la irracionalidad del capitalismo moderno no solo el desarrollo de la tendencia al freno del progreso científico-técnico (junto con el desarrollo de las aspiraciones militaristas), sino también una serie de otros fenómenos y procesos.

Así, en los países capitalistas industrializados se registra un impetuoso crecimiento de la capa de los capitalistas

rentistas que viven holgadamente de los beneficios que les rinde su capital. Este estrato parasitario de la burguesía, cada vez más numeroso, se halla completamente separado de la producción y es para ésta absolutamente inútil. Es más. Estados enteros están adquiriendo rasgos de rentista: EE.UU., Gran Bretaña, Francia y algunos otros países capitalistas industrializados obtienen una gran parte de sus ingresos, exportando capital y realizando el intercambio no equivalente con los países en desarrollo.

La exportación de capital es de por sí una forma de parasitismo. Dada la magnitud colosal que ha alcanzado en la actualidad, la exportación de capital es un instrumento importante de saqueo de los pueblos de otros países y, al mismo tiempo, en cierto grado (en ocasiones en una medida muy palpable como, por ejemplo, en Gran Bretaña) frena el desarrollo de las fuerzas productivas en el país, del cual se exporta.

La limitación histórica del capitalismo en el contexto actual se manifiesta de modo evidente también en la incapacidad crónica del capital monopolista para emplear debidamente las fuerzas productivas: dar trabajo a muchos millones de desempleados y utilizar plenamente las capacidades productivas. Así, en posguerra, el coeficiente de utilización de las potencialidades productivas en los países capitalistas industrializados nunca ha logrado el nivel "óptimo", según la terminología oficial, descendiendo en algunos años a 70-80% de sus dimensiones generales. Ahora, incluso en el período de coyuntura económica favorable, en los países capitalistas industrializados subsiste un enorme contingente de desempleados. El desempleo crónico significa la subutilización en los países capitalistas de la principal fuerza productiva de la sociedad: los trabajadores.

ANTAGONISMOS SOCIALES DEL DESARROLLO

En la presente etapa del desarrollo del capitalismo se agravan muchas contradicciones sociales, ante todo, las contradicciones entre el trabajo y el capital. En posguerra, los trabajadores de los países capitalistas industrializados lograron cierta mejora de su situación. Pero en los años 70 y 80, la burguesía pasó a una activa contraofensiva, privó a los trabajadores de una parte de sus conquistas sociales; por una serie de índices, su nivel resultó ser más bajo que era muchos años atrás.

Las contradicciones sociales en el mundo del capital se agravan junto con la acentuación de la desigualdad social. La burguesía ha concentrado en sus manos enormes recursos financieros. En Gran Bretaña, por ejemplo, 1% de los habitantes posee 1/4 de la propiedad personal en el país; 5%, la mitad de ésta. En EE.UU., 1% de los capitalistas más ricos poseen 1/3 parte del patrimonio nacional. Uno de los palacios de los multimillonarios estadounidenses, los Vanderbilt, que tiene 250 habitaciones, vale 60 millones de dólares. Muchos multimillonarios poseen aviones, yates oceánicos, coches de lujo, chalets en los balnearios más prestigiosos.

Pero en el otro polo de la sociedad capitalista se encuentran el proletariado y otros sectores de la población trabajadora, cuya situación, por decirlo delicadamente, a despecho de las afirmaciones de la propaganda burguesa, dista mucho de ser brillante.

En el mundo del capital, muchos millones de personas tienen viviendas muy malas y posibilidades limitadas de satisfacer sus necesidades elementales. Esto guarda relación, en particular, con el crecimiento del contingente industrial de reserva de trabajadores, el alza exorbitante de los alquileres, la carestía de la asistencia médica y la elevada intensidad del trabajo.

Esta influye directamente en el incremento del número de accidentes y distintas enfermedades profesionales en las empresas capitalistas. Casi en todos los países capitalistas industrializados va en aumento el número de accidentes del trabajo debidos a las excesivas cargas físicas y psíquicas y a la extenuación de los obreros. En EE.UU., por ejemplo, por término medio, se registran anualmente unos 5 millones de tales accidentes, en la RFA, 2 millones, en Francia e Italia, más de 1 millón.

Debido a los alquileres exorbitantes, muchas familias trabajadoras se ven obligadas a vivir en locales no adaptados para la vida, en sótanos, desvanes, tugurios urbanos. Las zonas de tugurios ocupan 1/5 parte de la superficie habitable de las grandes ciudades estadounidenses. En las ciudades de EE.UU. y Gran Bretaña en locales inservibles para la vida viven de 25 a 30% de la población.

El nivel de vida de un enorme número de trabajadores, incluso en los países capitalistas más ricos, está por debajo de las normas establecidas. En EE.UU. por debajo del nivel de pobreza oficial viven 15% de la población, en los países miembros de la CEE, más de 30 millones de personas.

Una fuerte diferencia, el contraste en el nivel de vida de la burguesía y las masas trabajadoras significa el mantenimiento de la base material para los antagonismos de clase. Los intereses de estos grupos de la población son directamente opuestos. Por lo tanto, sus relaciones toman la forma de aguda lucha de clases.

Las acciones de los trabajadores en defensa de sus intereses en los países capitalistas industrializados cobran un carácter cada vez más tenaz y organizado. A su vanguardia está el proletariado industrial, que sigue siendo la principal fuerza motriz y movilizadora de todo el movimiento democrático.

La burguesía procura sofocar con todos los medios a su alcance la manifestación de descontento de los obreros, apoyándose en la policía, el ejército, los tribunales y las cárceles. Antes a los obreros que protestaban o que solicitaban ayuda, les ejecutaban, fusilaban, ahorcaban. También hoy esto ocurre en los países capitalistas. Pero ahora se aplican más a menudo métodos más "humanos": la dispersión de las manifestaciones de protesta, la represión policiaca masiva, elevadas multas y el encarcelamiento, el registro en las "listas negras" y, finalmente, el terror individual respecto de los obreros activistas. Sin embargo, el quid de la cuestión no cambia. En los países capitalistas nunca ha habido "paz social" que tampoco existe ahora.

La lucha de clase de los trabajadores contra los capitalistas abarca todos los dominios de la vida de la sociedad burguesa. Una de sus formas modernas más importantes es la lucha económica que se sostiene por ver garantizados el empleo, mejores condiciones de trabajo y aumentos salariales, contra los despidos. Las huelgas de carácter económico son el primer paso en el camino de la incorporación de las grandes masas trabajadoras a una activa batalla de clases. Las huelgas pueden abarcar empresas aisladas, ramas enteras o incluso todo el país, tomando carácter nacional. Pueden durar una hora, un día o muchos días. En algunos países, por ejemplo, en Japón, han devenido tradición las marchas de "primavera" y de "otoño" de la clase obrera. Son acompañadas de la huelga general de los obreros de los distintos sectores de la industria. En el marco de una gran corporación a veces van a la huelga no todos los obreros, sino solamente los de la empresa "clave", donde se realiza el montaje final de los componentes suministrados por otras fábricas. La huelga de este género paraliza en buena medida la actividad de toda la corporación y, contando con la

ayuda económica por parte de los obreros de otras empresas suyas, puede durar mucho tiempo. Hay huelgas "escalonadas", de presión creciente, cuando empiezan a declararse en huelga unos talleres o fábricas, uniéndose luego a ellos otros, etc. A veces los obreros declaran huelgas de aviso, ostentativas. Durante las huelgas, los obreros a menudo forman piquetes en las empresas para no permitir la entrada a ellas de rompehuelgas.

Las conmociones políticas de las dos últimas décadas, que afectaron todos los países capitalistas industrializados, el alto nivel de desempleo y la carestía de la vida, el recrudescimiento de la explotación de los obreros provocaron una nueva y fuerte explosión de la lucha entre el trabajo y el capital, que dirige su filo ante todo contra las expulsiones en masa de los obreros y el cierre de empresas.

Son los trabajadores sindicalizados los que sostienen la lucha económica más activa. Los sindicatos contribuyen notablemente a la defensa de sus intereses. La unidad de acción en defensa de sus derechos es garantía del éxito de la lucha económica de los trabajadores. Sin embargo, los dirigentes oportunistas de una serie de sindicatos bajo toda clase de pretextos frenan el establecimiento de la unidad del movimiento sindical. Esto hace juego al gran capital, el cual procura "amansar" a los sindicatos y, a la vez, se orienta a limitar los derechos y las libertades sindicales e impide por todos los medios el engrosamiento de las filas sindicales.

A la vez que la lucha económica, la clase obrera de los países capitalistas industrializados sostiene una activa batalla política. Estas modalidades de lucha a menudo se entrelazan. Grandes acciones económicas de los trabajadores con frecuencia adquieren un carácter político, pasando a ser forma de oposición al régimen burgués.

Las organizaciones de la clase obrera, en primer término, los partidos comunistas y obreros, los sindicatos realizan campañas políticas nacionales y mítines, participan en las elecciones a los órganos locales y otros organismos del poder, sostienen una lucha cada vez más activa contra la carrera armamentista y el militarismo, por fortalecer la paz y preservar los derechos y las libertades democráticos conquistados por los trabajadores.

Pugnando por conservar y multiplicar las conquistas obtenidas en la permanente lucha de clases, la clase obrera de los países capitalistas industrializados salvaguarda también los intereses cardinales de todos los trabajadores.

Conclusiones

— El carácter cíclico del desarrollo es un rasgo objetivo de la economía capitalista condicionado por las contradicciones internas de la misma, en primer lugar, por la contradicción entre el carácter social de la producción y la forma capitalista privada de apropiación de sus resultados.

— la fase de partida del ciclo industrial es la crisis que se caracteriza por la disminución de los volúmenes de la producción, el descenso del nivel de la actividad económica, el desempleo masivo y un fuerte empeoramiento de la situación de los trabajadores.

— De la economía capitalista moderna son características una serie de tendencias que evidencian el crecimiento de la inestabilidad del desarrollo económico. Estas tendencias se manifestaron en el fenómeno de la estagflación, en las crisis energética, de materias primas, monetaria, ecológica, industrial-estructural y en diversas formas de incremento de la irracionalidad del funcionamiento de la economía.

— Las graves contradicciones económicas de la sociedad burguesa se combinan con profundos antagonismos sociales que provocan la exacerbación de la lucha de clases y acreditan la profunda injusticia social reinante en esta sociedad.

Nociones básicas del capítulo:

Ciclo industrial
Crisis económica
Estagflación
Crisis energética
Crisis ecológica

Preguntas y ejercicios de autocontrol

1. ¿Qué es la crisis económica? ¿Qué es lo que la provoca?
2. ¿Por qué la economía capitalista se desarrolla en forma cíclica: de la depresión al ascenso y del ascenso a la depresión?
3. ¿Cuáles son las contradicciones socioeconómicas extracíclicas fundamentales de la sociedad burguesa contemporánea?
4. ¿En qué formas se manifiestan las tendencias frenadoras del desarrollo en el contexto del capitalismo moderno?

5. Haga un resumen sobre el tema: "Contradicciones y problemas del desarrollo económico contemporáneo de la sociedad burguesa", utilizando para ello el trabajo *El imperialismo, fase superior del capitalismo*, de Lenin, *Essays in economic dynamics*, de R. M. Goodwin, y *The barbaric counter-revolution. Cause and cure*, de W. Rostow.

Sección III

SUPERACION DEL ATRASO ECONOMICO Y DE LA DESIGUALDAD DE LAS NACIONES

Una vez conquistada la independencia política, a los pueblos de los países en desarrollo se les plantea la tarea prioritaria de superar el atraso económico y lograr una verdadera independencia económica. ¿De qué modo puede ser resuelta?

En ciertos capítulos de las secciones anteriores a un nivel teórico abstracto hemos examinado los factores básicos de desarrollo (sobre la base de la síntesis de la experiencia histórica de los distintos países) en la interpretación de ciertas escuelas económicas. Veamos ahora cómo se manifiestan dichos factores en los países en desarrollo, primero a nivel nacional y regional y, luego, a un amplio nivel internacional.

Capítulo 9

FACTORES BASICOS DE DESENVOLVIMIENTO DE LA ECONOMIA DE LOS PAISES EN DESARROLLO

Uno de los rasgos distintivos más importantes de la economía de muchos países en desarrollo es su bajo nivel general de desenvolvimiento en comparación con los principales Estados industrializados. Un grupo de expertos de la ONU, encabezado por Wassily Leontief, lo reflejó en el cuadro que sigue a continuación, haciendo, a la vez, un pronóstico hasta fines de siglo.

Nivel de desarrollo económico (en dólares de EE.UU. per cápita)

	1970				2000			
	PIB	Con- sumo	Kilo- calo- rias dia- rias	Capital	PIB	Con- sumo	Kilo- calo- rias dia- rias	Capital
América de Norte	4.624	2.974	3,2	9.828,5	9.070	5.537	3,2	24.485,5
Europa Occidental (alta renta)	2.584	1.697	3,0	4.771,9	6.682	3.889	3,2	15.494,6
Japón	1.915	1.068	2,4	3.002,9	6.327	3.617	3,2	13.675,7
América Latina (renta media)	594	409	2,4	811,4	2.149	1.319	3,0	3.977,6
América Latina (baja renta)	443	307	2,2	538,9	1.577	1.024	2,9	3.040,6
Oriente Cercano	286	158	2,0	211,1	3.111	1.737	3,2	6.656,6
Asia (baja renta)	119	89	2,0	107,6	353	254	2,4	501,9
Africa árida	205	151	2,5	202,7	292	220	2,3	445,7
Africa tropical	167	117	2,2	149,9	245	149	2,3	316,5

Para superar el atraso económico, los países en desarrollo emplean una serie de instrumentos y métodos de orden nacional, regional e internacional, en primer lugar, la industrialización.

LA INDUSTRIALIZACION

La necesidad de industrializar y transformar de modo radical la agricultura, que es en los países en desarrollo la rama básica de la economía, es determinada por numerosas razones económicas, sociales y políticas. Una de las razones de carácter económico es el bajo nivel de desarrollo de las fuerzas productivas. No hay muchas industrias contemporáneas o están débilmente desarrolladas; es muy bajo el nivel general de productividad del trabajo y de eficacia de la producción, se siente un agudo déficit de fuerza de trabajo calificada y otras:

- la estructura irracional, deformada por el colonialismo y el neocolonialismo de la economía;

- posibilidades limitadas de acumulación nacional interna;

- subdesarrollo, desde el punto de vista de los requisitos modernos, de la producción agraria y, como corolario, la producción insuficiente de comestibles para la población;

- bajo nivel de vida de la inmensa mayoría de la población.

En la mayoría de los países en desarrollo, la economía nacional está representada preferentemente por ramas extractivas, orientadas, en buena medida, al mercado externo; la construcción de maquinaria y otras ramas progresivas modernas de la industria transformadora están débilmente desarrolladas.

La industrialización en los países en desarrollo tiende precisamente a crear una estructura moderna eficaz de la economía y a elevar el nivel general de desenvolvimiento de las fuerzas productivas.

La industrialización es un proceso de formación de la industria moderna y el empleo en ella de maquinaria. Significa una modificación de la producción nacional cuando la industria con sus ramas básicas —la construcción de maquinaria, la electrotécnica y la de productos químicos— ocupa en ella un lugar preferente. El resultado final de la industrialización es la transformación de un país agrario primero en un país agrario-industrial y luego en industrial-agrario, altamente desarrollado.

Los objetivos, el carácter, el ritmo y las fuentes de medios y los efectos sociales son distintos en diversos países. Pero estos países pueden dividirse convencionalmente en dos subgrupos: el primero se orienta al ejemplo histórico

de los países capitalistas industrializados y el segundo a la experiencia de los países socialistas.

En los primeros, la industrialización se asienta preferentemente sobre las relaciones de producción capitalistas: una gran producción se crea sobre la base de la propiedad capitalista privada de los medios de producción. Los medios para la industrialización se obtienen mediante la explotación brutal del grueso de la población, la limitación sustancial del nivel de su consumo, mediante los empréstitos internos y externos y la realización de proyectos de inversión de las CTN.

La industrialización en los países, que repiten la experiencia de los países capitalistas industrializados, comienza por las ramas de las industrias ligera y alimenticia, donde hace falta un capital relativamente pequeño y una rotación más rápida, así como por las ramas extractivas. La mayor parte de su producción se exporta. Con el correr del tiempo, la industrialización se extiende a las ramas que fabrican maquinaria y equipos. Sobre esta base mejora la dotación técnica y la productividad del trabajo, se crean grandes centros industriales y aumenta el proletariado industrial.

Las consecuencias sociales de esta industrialización son la polarización extrema de la sociedad en ricos y pobres, el enriquecimiento considerable de un limitado grupo de la burguesía local y de los sectores de la sociedad asociados a ésta se realiza manteniéndose el nivel de vida extraordinariamente bajo de una gran parte de la población del país.

Al mismo tiempo, va en aumento la penetración del capital extranjero en la economía del país y se refuerza su control de la misma. Mediante las transnacionales, los Estados capitalistas industrializados tratan de imponer a los países en desarrollo la llamada industrialización "endógena", que se orienta al nivel de ayer, en el mejor de los casos, de hoy y no al de mañana de desarrollo de los principales Estados capitalistas. Las empresas industriales nacionales más desarrolladas en el sentido técnico venden la mayor parte de su producción en los Estados capitalistas industrializados, siendo por tanto, a menudo elementos extraños en la economía propia; se mantiene una gran dependencia tecnológica de las ramas modernas respecto de Occidente capitalista.

Uno de los ejemplos más palmarios de tal industria-

lización es la potenciación de la industria militar en varios países en desarrollo.

En la actualidad, casi 50 Estados en desarrollo producen material de guerra. Unos 20 países han creado o están creando la industria aviacoheteril; más de 10 países construyen barcos, carros de combate. En la mayoría de los casos, la industria de guerra se desarrolla en los referidos países con la participación directa de los monopolios militar-industriales de los Estados capitalistas industrializados. En Argentina, compañías estadounidenses coadyuvaron a poner a punto la fabricación local de aviones de combate; firmas francesas y germanooccidentales contribuyeron a organizar la fabricación de carros blindados, y las inglesas, de buques de guerra. En Pakistán, la fabricación de aparatos aéreos de combate fue puesta a punto gracias a compañías francesas; en Filipinas, a inglesas y germanooccidentales, en Corea del Sur y Taiwán, a estadounidenses. Llama la atención la industrialización militar en Brasil que entre los países en desarrollo se ha transformado actualmente en un gran productor y exportador de armamentos.

Sin embargo, ningún país en desarrollo logró organizar su propia producción de material de guerra para asegurar la independencia militar-industrial. Incluso los países en desarrollo, que son grandes productores de armamentos, siguen importándolos de los Estados industrializados. La necesidad de modernizar armamentos y obtener equipos especializados para su fabricación provoca la necesidad de mantener permanentes contactos a largo plazo con las corporaciones militar-industriales de Occidente.

Esto lleva a una mayor dependencia respecto de los principales Estados capitalistas e implica serias consecuencias negativas: el incremento de las desproporciones del desarrollo económico general, la militarización de la infraestructura, la alteración de los vínculos económicos tradicionales y el crecimiento de las tendencias inflacionarias, lo que, en su conjunto, provoca grandes pérdidas y una reducción de las posibilidades de inversión.

La industrialización, que se orienta al ejemplo histórico de los países socialistas, tiene una serie de importantes rasgos distintivos. En ella no se hace hincapié en el desarrollo del sector industrial privado, sino en el industrial estatal. En el centro de sus prioridades se encuentra desde el principio la industria pesada, sobre cuya base se aseguran la aceleración del desarrollo económico y la disminución

de la dependencia económica respecto de otros países, lo cual no significa, desde luego, que todos los países deban crear complejos de ramas que producen bienes de destinación productiva. Convendría hacerlo solo en grandes países. Sin embargo, casi todos los países en desarrollo, en función de las particularidades nacionales y necesidades concretas pueden crear aquellas ramas de su industria pesada que aseguren la base de su desenvolvimiento industrial. Las fuentes básicas de medios para la industrialización son los recursos internos: la renta de las empresas públicas, un riguroso régimen de ahorro, la movilización del dinero libre de la población, los impuestos progresivos, etc. La proporción y las condiciones de otorgamiento de créditos exteriores no deben presentar una seria amenaza a la soberanía nacional.

En la realización de la industrialización se emplean ampliamente elementos de la planificación del desarrollo de toda la economía nacional y, especialmente, del sector público. En las relaciones económicas exteriores se tiende a desarrollar una cooperación económica equitativa con todos los países. La industrialización no tiene por finalidad enriquecer un limitado grupo de la población, sino asegurar la independencia económica y crear las condiciones para un ascenso gradual y permanente del nivel de vida y de cultura de los vastos sectores de la población de cada país.

Los países que se valen, en una u otra medida, de la experiencia de los Estados socialistas, a menudo enfrentan grandes dificultades internas y la activa oposición en distintas formas y ramas por parte de las naciones capitalistas industrializadas. Sin embargo, a pesar de ello, en todos los países en desarrollo aumenta la comprensión del significado primordial que el avance de la industria nacional tiene para resolver problemas del crecimiento económico. Así, mientras que la minería continúa manteniendo su orientación preferente a la exportación, las ramas transformadoras en muchos países tienden cada vez más a cubrir las necesidades nacionales. Aumenta gradualmente, si bien a un ritmo lento, la parte correspondiente a la industria transformadora en el PIB de los países en desarrollo.

Así lo evidencian los datos del cuadro que se inserta a continuación.

Las diferencias en el peso relativo de la industria transformadora en las distintas regiones obedecen a numero-

**Peso relativo de la industria transformadora
en el PIB de los países en desarrollo (en %)**

Los países de	1960	1970	1980	1990*	2000*
Asia	10,6	22,2	19,6	22,9	26,4
África	7,8	9,0	10,3	11,9	14,1
América Latina	20,9	23,8	27,0	30,9	35,0

*Según estimaciones de expertos de la ONU.

sas causas: el desigual nivel inicial de desarrollo de la industria, diferente ritmo del proceso de industrialización, etc.

La cuestión del empleo de los logros de la RCT tiene para los países en desarrollo importancia primordial, pues de ellos depende si podrán superar el atraso económico o seguirán al margen de la evolución económica mundial.

Abarcando y afectando todos los elementos de las fuerzas productivas, la RCT ofrece a los países en desarrollo perspectivas potenciales para una aceleración notable de su desenvolvimiento socioeconómico general. Ya hoy, algunos de estos países han alcanzado ciertos éxitos en el campo de la RCT, asimilando la producción de un surtido relativamente amplio de bienes que se fabrican con empleo de altas tecnologías; tienen una industria desarrollada de construcción de maquinaria, electrotécnica e incluso aeroespacial. India, por ejemplo, construyó y lanzó al espacio mediante portadores extranjeros varios satélites y estaciones espaciales. Brasil fabrica robots industriales y complicados esquemas integrales. Singapur planea alcanzar en breve a Japón por la cantidad de ordenadores per cápita. Varios países en desarrollo han logrado avances en el desarrollo de la microbiología y la química orgánica, lo que permite resolver problemas tan agudos como la superación del hambre y muchas enfermedades infecciosas. Dichos países alcanzaron buenos resultados en la obtención de variedades completamente nuevas de plantas con elevado contenido de albúmina, capaces de autoabonarse, absorber el ázoe del aire, ahuyentar a los insectos dañinos, plantas resistentes a los factores desfavorables del medio ambiente: la sequía y toda clase de enfermedades.

Sin embargo, si se examinan todos los países en desarrollo, habrá que, evidentemente, hacer constar que la

presente etapa de la RCT los afectó aún en pequeña medida. Esto obedece a:

- la escasez de recursos materiales y financieros y el agudo déficit de científicos, ingenieros y técnicos;

- la extraordinaria complejidad y el alto costo de la organización de amplios programas de investigación científica en las vertientes más importantes del desarrollo de la RCT moderna;

- una enorme desocupación que bloquea el empleo de los medios modernos de automatización de la producción;

- en muchos casos a la capacidad insuficiente de los mercados internos y a la dificultad de penetrar en los mercados externos de productos cuya fabricación requiere altas tecnologías;

- por último, a la orientación preferente de muchas tecnologías modernas a las necesidades de los países económicamente desarrollados y no a los en desarrollo, al "neocolonialismo tecnológico" practicado por los principales Estados capitalistas, etc.

Es por eso que en los países en desarrollo se plantea con tanta agudeza el problema de cómo adaptar los novísimos logros de la RCT a las condiciones económicas y sociales específicas de aquéllos. La clave para resolverlo es la elaboración y empleo de tecnologías modernas eficaces que permitan aprovechar en amplia escala el trabajo de los obreros de poca y mediana calificación, la realización de medidas que permitan elevar el nivel económico y cultural de vida de la población, ampliar la capacidad del mercado interno y aumentar la escala de la acumulación.

FACTORES DE ACUMULACION

La creación de la industria moderna requiere enormes recursos materiales y financieros. Por tanto, el incremento del volumen de inversiones y la elevación del nivel de acumulación es una de las condiciones muy importantes de la solución exitosa del problema de la industrialización y la aceleración del desarrollo socioeconómico en su conjunto.

Según cálculos del grupo Leontief, para cumplir las tareas primordiales del desenvolvimiento, en los países en desarrollo deben crecer considerablemente las inversiones globales en el capital fijo. Frente al consumo interno global final (es decir, a la suma de inversiones, el consumo particular y el estatal), el nivel de aquéllas

de 1970 a 2000 debe crecer por término medio de 20 hasta 41% en el Oriente Cercano y en los países petroleros de Africa; de 17-20% a 31-33%, respectivamente, en los países de América Latina y de 15% a 23-25% en los de Asia y Africa que no tienen petróleo. Según cálculos del grupo Leontief, la tasa de crecimiento de 4 a 6% puede lograrse siempre que la cuota media de inversiones no supere 20%. La tasa de crecimiento de 7 a 8% corresponde a la cuota de inversiones equivalente a un 30%, en tanto que una tasa estable de 9 ó 10% o más no puede lograrse mientras la tasa de inversiones no suba a 35 ó 40%.

La escala de la acumulación depende, como es sabido, de muchos factores, ante todo, de la cantidad de empresas en funcionamiento, el grado de desarrollo de los medios de producción y de la fuerza de trabajo y del carácter de la apropiación y el aprovechamiento del plusproducto creado.

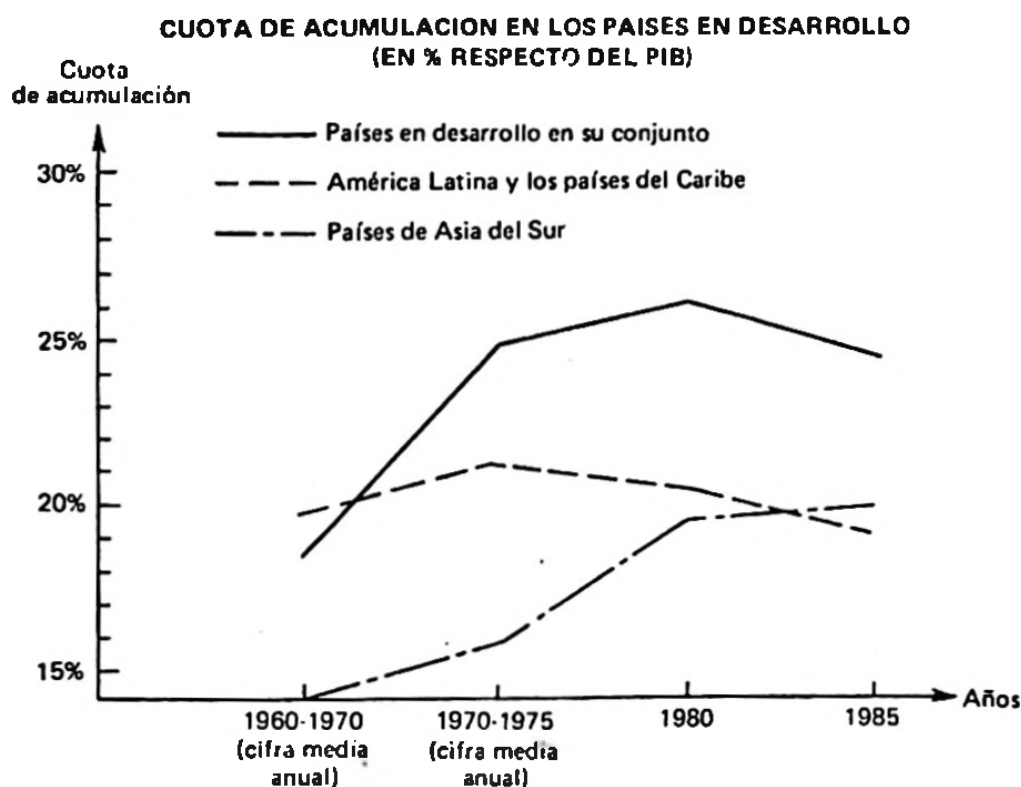
Como recursos complementarios para fines de acumulación pueden ser aprovechados los medios obtenidos gracias a la limitación de los gastos improductivos del sector más rico de la población de los países en desarrollo y la racionalización del consumo improductivo del Estado. La élite rica de muchos países en desarrollo gasta anualmente miles de millones de dólares en necesidades personales o los exporta. Cierta parte de estos gastos improductivos puede ser reubicada, destinándose a fines de desarrollo mediante los impuestos progresivos, los estímulos de la inversión, la limitación del giro del dinero al exterior y la elevación de la eficacia de la lucha contra el contrabando de valores materiales.

Los monopolios de los Estados capitalistas industrializados sacan anualmente decenas de miles de millones de dólares del fondo de acumulación de los países en desarrollo a través de la repatriación de beneficios, intereses de los empréstitos y el intercambio comercial no equivalente. La limitación de la escala de la explotación externa (de ello se tratará con más detalle en el capítulo siguiente) también es un factor importante de crecimiento de la acumulación.

Muchos países en desarrollo invierten cuantiosos medios en gastos militares improductivos. Su reducción al nivel mínimo necesario también permitiría liberar recursos complementarios para fines del desarrollo. En una serie de países, sin detrimento para los programas sociales, pueden ahorrarse medios en muchos capítulos de gastos estatales. El aprovechamiento de una parte considerable de los ahorros

personales de la población (ahora una gran parte de los mismos se halla inmovilizada en forma de tesoros) incorporados a la circulación gracias al desarrollo y la ampliación del sistema monetario-crediticio, puede convertirse de una fuente potencial de acumulación en real.

En posguerra, la cuota de acumulación en los países en desarrollo, sobre todo después de conquistar la independencia política, tendía a crecer. Hasta la crisis de comienzos de los años 80, la proporción entre el fondo de consumo personal y productivo había cambiado consecuentemente a favor de la acumulación. En ciertos períodos, la cuota de acumulación superaba en el total de países en desarrollo el índice análogo de los Estados capitalistas industrializados. En la mayoría de ellos la cuota de acumulación aumentaba gracias al incremento de las fuentes internas de medios, si bien en una serie de Estados esa elevación se conseguía merced a una mayor captación de recursos externos. En los países en desarrollo al incremento de la acumulación contribuyó notablemente su política económica.



TRANSFORMACIONES EN LA AGRICULTURA

Aparte de la industrialización, un problema muy importante del desarrollo de los países del Tercer Mundo es un fuerte incremento de la producción agrícola propia y el

abastecimiento de víveres a la población, lo que obedece al bajo nivel general de consumo de alimentos, al rápido crecimiento de la población y a considerables gastos de divisas en importación de víveres de los Estados industrializados. Se dan todas las premisas necesarias para resolver dicho problema: extensas superficies de tierras fértiles, condiciones climáticas en muchos casos favorables que permiten obtener cada año dos o tres cosechas de distintos cereales y plantas industriales, fruta, hortalizas; grandes recursos laborales. En muchos países en desarrollo hay grandes reservas de tierras de labrantío, que pueden cultivarse, y las posibilidades para aumentar considerablemente el rendimiento por hectárea de los cultivos y de la productividad de la ganadería.

Según cálculos del grupo Leontief, con el incremento anual de 2,5% de la producción agrícola y las tendencias de crecimiento de la población existentes, en los países en desarrollo se mantendrá el nivel actual extraordinariamente bajo de consumo de alimentos. Sin embargo, incluso con esa tasa de crecimiento de la producción, hacia fines de siglo su volumen total podrá duplicarse. Según estimaciones del grupo Leontief, la tasa deseable, si bien difícil de lograr, de su crecimiento es 4-5% y más.

De acuerdo con uno de los pronósticos de Leontief, para incrementar el volumen de producción agrícola, la necesidad de incrementar las áreas agrícolas y elevar la productividad de las tierras hacia el año 2000 en distintas regiones puede presentarse como sigue:

**La necesidad de incremento de las áreas agrícolas
y de elevación de la productividad de las tierras hacia el año 2000
(1970—100%)**

Regiones	Volumen de producción agrícola	Rendimiento por hectárea	Áreas de labrantío	Productividad de las tierras
América Latina (renta media)	495	517	166	311
América Latina (baja renta)	532	460	140	328
Próximo Oriente	950	612	126	487
Asia (baja renta)	506	376	113	331
África (árida)	409	371	131	282
África (tropical)	438	492	152	324

Para aprovechar las grandes reservas de crecimiento de la producción agrícola que poseen los países en desarrollo, es necesario:

- incrementar las áreas de labrantío, hacer amplia propaganda de los logros de la "revolución verde", introduciendo distintas variedades de cultivos de alto rendimiento por hectárea, criando ganado altamente productivo, empleando fertilizantes y medios de protección de las plantas eficaces y maquinaria agrícola moderna;

- realizar activos trabajos de irrigación;

- impulsar el desarrollo de las industrias, vinculadas a la producción agrícola, y la infraestructura necesaria;

- por último, aplicar medidas con vistas a transformar las relaciones socioeconómicas en el campo y suprimir las formas neocoloniales de explotación de los países en desarrollo.

La dependencia respecto del mercado capitalista mundial de víveres, que se mantiene hasta el día de hoy en la mayoría de los países en desarrollo, y el dominio de los monopolios de los Estados capitalistas industrializados en el comercio internacional de productos agrícolas restringen la posibilidad de los países en desarrollo de resolver el problema de alimentos. Sin suprimir las manifestaciones más odiosas del neocolonialismo en la esfera agraria es prácticamente imposible solucionar el problema del hambre y de la subalimentación crónica de decenas de millones de personas de los países en desarrollo.

En la actualidad, el principal componente de la estrategia agraria del neocolonialismo son:

- el aprovechamiento de los suministros de alimentos a los países en desarrollo como medio de su supeditación económica y de presión política en ellos. Entre otros, ese factor precisamente contribuyó al crecimiento de la deuda externa de muchos países del Tercer Mundo;

- la incorporación de las ramas agrícolas de la economía de los países en desarrollo al sistema económico de los Estados capitalistas industrializados mediante la firma de numerosos contratos, orientados preferentemente a desarrollar sus ramas que producen bienes de exportación, la creación de numerosos obstáculos de organización y financieros para impedir la superación de la estructura agraria atrasada, y mediante la monopolización de los recientes adelantos de la ciencia agrícola y con otros medios;

— el mantenimiento de las posiciones monopólicas en la producción y el suministro de aperos y medios de producción agrícolas, así como en el comercio de los productos agrícolas fundamentales.

En la agricultura de los países en desarrollo existen diversos sectores socioeconómicos. Son:

- la pequeña hacienda campesina;
- la hacienda patriarcal;
- la producción capitalista privada;
- el sector cooperativo;
- el sector estatal.

El sector más atrasado es el patriarcal, que subsiste en una serie de países africanos, así como en otras regiones. Es típico de este sector el nivel preindustrial de las fuerzas productivas: la tierra se labra con azada y la ganadería es trashumante y extensiva. Su célula socioeconómica es la comunidad que produce la mayor parte del producto no para el mercado, sino para satisfacer las necesidades de sus miembros.

La mayoría de las pequeñas haciendas individuales campesinas emplean instrumentos de trabajo rudimentarios y son, por regla general, poco productivas y semiautárquicas.

La producción capitalista privada está más desarrollada en el sector de la agricultura que produce productos exportables de muchos países en desarrollo. Es típica de ésta una tasa más elevada de incremento de la producción que las de otras ramas.

Las empresas agrícolas cooperativas y estatales tienen fuerzas productivas relativamente desarrolladas, aprovechándose con frecuencia en ellas adelantos modernos de la agrotécnica y maquinaria agrícola moderna.

Todos esos sectores están, por regla general, autónomos en lo económico, poco relacionados entre sí, lo cual frena el progreso general de la agricultura.

En muchos países africanos juega un gran papel la tenencia comunal de la tierra; en los países latinoamericanos enormes áreas de tierra son controladas por los latifundistas; en los países de Asia, los latifundios de los señores feudales se combinan con pequeñas haciendas campesinas.

La gran tenencia de la tierra, que se basa en el orden feudal o semifeudal, condena a los campesinos a vivir en la miseria, sin tierra. La gran propiedad agraria es un obstáculo importante, si no el principal, para el desarrollo

de la producción agrícola en muchos países en desarrollo; otro tanto puede decirse del desarrollo de las haciendas capitalistas de granjeros. Ese sistema de tenencia de la tierra frena el avance de las fuerzas productivas no solo en la agricultura, sino también en otras ramas, por cuanto los propietarios de grandes áreas de tierra quitan a la sociedad en forma de renta absoluta parte de los ingresos nacionales, sin darle nada a cambio.

Los grandes terratenientes habitualmente no se dedican a la producción agrícola, sino que dan la tierra en arriendo, percibiendo por ésta un pago original en forma de renta de la tierra. El capitalista arrendatario invierte su capital en la producción agropecuaria: compra los medios de producción y contrata a obreros que con su trabajo crean la plusvalía, que ante todo va a parar a manos del capitalista arrendatario, quien la divide en dos partes: una parte es su beneficio, que equivale a la ganancia media que rinde el capital invertido, es apropiada por él, mientras que la otra parte, el excedente de ganancia media, la apropia el propietario agrario.

Por cuanto la tierra es propiedad privada, por tanto para invertir capital en la agricultura, hace falta el consentimiento de su propietario. El propietario agrario no da tierra gratuitamente en usufructo a otra persona. Cualquier tierra, sea cual fuere su calidad, debe rendirle beneficio: la renta. Esta puede tener la forma de renta diferencial, que se paga por mejores y medianas parcelas, y de renta absoluta, que se paga por el usufructo de cualesquiera parcelas, incluso las peores.

El mecanismo de formación de la renta absoluta es el siguiente: los productos agrícolas se venden en el mercado a precios que superan el precio social de la producción, para que la peor parcela también rinda ganancia a su propietario. Supongamos que en la peor parcela el quintal métrico de trigo cuesta 30 dólares, de los cuales 25 dólares son los gastos de producción y 5 dólares, la ganancia media. Si el precio de mercado es de 30 dólares, no tiene sentido arrendar tal parcela. Pero si no se cultivan las peores parcelas, como resultado de la demanda no cubierta, el precio del trigo subirá hasta 35 ó 40 dólares. Cuando esto ocurra, los capitalistas arrendatarios se dedicarán al cultivo también de las peores tierras. De modo que el precio de mercado de los productos agrícolas, además de los gastos de producción en las peores tierras y la

ganancia media, debe incluir la renta absoluta que es siempre un excedente de ganancia media apropiado por los propietarios de todas las parcelas, comprendidas las peores. Esto quiere decir que los grandes propietarios agrarios imponen a toda la sociedad una especie de tributo, obligándola a pagar precios más elevados por los alimentos. Sin la gran propiedad agraria, estos precios serían mucho más bajos.

Las reformas agrarias contribuyen a suprimir las modalidades de explotación feudal y semifeudal, incrementar la producción agrícola y bajar los precios de los comestibles.

El carácter, la escala y profundidad de las reformas agrarias son diferentes en diversos países en desarrollo. En Etiopía, por ejemplo, antes de la revolución de 1974, 90% de las tierras pertenecían a la casa imperial, los terratenientes y la Iglesia y solo 10%, a los campesinos individuales y las comunidades. La reforma agraria suprimió totalmente la propiedad feudal-terrateniente. Toda la tierra pasó a ser propiedad social. Los campesinos sin tierra y con poca tierra obtuvieron tierras expropiadas a los terratenientes, considerándose la diferencia de su fertilidad. Las grandes haciendas modernas se convirtieron en propiedad estatal, comenzaron a crearse a escala masiva en el país distintas asociaciones y cooperativas campesinas.

En muchos países en desarrollo, las reformas agrarias contribuyeron a suprimir o limitar el poder de los grandes propietarios agrarios y los monopolios agrícolas extranjeros. Son, en buena medida, típicas las transformaciones agrarias, llevadas a cabo en India después de que conquistó la independencia nacional. En el país se aplicaron medidas para transformar las relaciones agrarias, en concreto, para liquidar el sistema de *zemindari*, cuando el latifundista quitaba a los campesinos hasta 80% de la cosecha. Se redujeron los arrendamientos, se limitó la dimensión máxima de las parcelas y se pasaron los excedentes de tierra a los arrendatarios que no la poseían pagándose obligatoriamente la indemnización. A pesar de que la posesión agraria fue disminuida algo, por una serie de motivos no se produjo un cambio radical de la situación de la mayoría del campesinado.

A la vez que las reformas agrarias, contribuye a incrementar la producción agrícola el movimiento de los campesinos por crear cooperativas agrícolas desplegado en muchos países.

En Etiopía, por ejemplo, se ha autorizado y se apoya por el Estado la formación de cooperativas de producción, de consumo y comercialización, ahorrativo-crediticias y de construcción de viviendas. En el campo existen dos tipos de cooperativas de producción, el ingreso en ellas es voluntario. El primer tipo de cooperativas en el campo prevé la socialización de la parte fundamental de la tierra; siguen siendo propiedad privada de los campesinos las parcelas hasta 0,2 hectáreas, el ganado de tiro y aperos agrícolas, que la cooperativa también puede utilizar por cierto pago. El segundo tipo de cooperativas contempla la socialización, además de la tierra, de los instrumentos de trabajo fundamentales; la pequeña parcela adyacente a la casa, pequeños aperos agrícolas, el ganado y aves de corral siguen siendo propiedad de los campesinos. El trabajo en las cooperativas se remunera en dependencia de la cantidad y la calidad del trabajo de cada uno de sus miembros.

En India, la mayoría de las cooperativas agrícolas son cooperativas de crédito y de comercialización. En Argentina representan el sector cooperativo las sociedades de ayuda mutua en el cultivo de la tierra, la recolección de la cosecha y la comercialización. En una serie de casos, los cooperativistas compran conjuntamente aperos agrícolas y poseen empresas de transformación de materias primas.

FUNCION ECONOMICA DEL ESTADO

En muchos países en desarrollo, el Estado aplica la política de desarrollo de la economía nacional y de solución de problemas socioeconómicos candentes. En su política económica y en el ejercicio de sus funciones económicas el Estado se apoya en primer lugar en el sector público de la industria y la agricultura.

El sector público se forma de dos maneras: mediante la nacionalización de los bienes de los capitalistas extranjeros o locales o la construcción de nuevas empresas e instalaciones con inversiones en obras básicas movilizadas por el gobierno. El sector público juega en los países en desarrollo un papel progresista, permite concentrar y aprovechar recursos materiales, financieros y laborales en beneficio nacional, contribuye a acelerar el ritmo y elevar el nivel del desarrollo nacional, permite debilitar la dependencia respecto del capital extranjero en los sectores más importantes de la economía nacional.

En la actualidad, en muchos países en desarrollo, en el sector público se produce una parte considerable de su PIB. En Siria, Irak, Argelia, Mozambique y en algunos otros países, la parte de aquél fluctúa entre 45 y 80%. El principal problema que implica el funcionamiento del sector público es el de la elevación de la eficacia de la "racionalidad", la "economicidad" de la actividad de las empresas que forman parte de aquél. La racionalización depende de:

- la competencia del personal y de su especialización en tipos concretos de actividad;

- la existencia de un determinado sistema de reglamentaciones y la definición de la jerarquía;

- la centralización de la toma de decisiones más importantes y del aseguramiento del control de la actividad de subdivisiones estructurales.

El concepto de "economicidad" suele vincularse a la actividad rentable de las empresas públicas.

Las empresas públicas, a diferencia de las privadas, combinan el logro de la rentabilidad con otros objetivos, razón por la cual su eficacia se valora no solo por los resultados financieros de su actividad. También se toma en consideración el grado de cumplimiento de sus funciones.

En muchos países en desarrollo, corresponde al Estado una gran parte de las inversiones básicas globales. En India, por ejemplo, en los años 80, ésta a menudo constituía de 50 a 60%, con la particularidad de que estas inversiones tienen el mayor significado para un desarrollo económico independiente. Con frecuencia se hacen inversiones en las principales ramas de la producción y de la infraestructura, relativamente menos rentables que otras, pero necesarias para impulsar el desenvolvimiento económico. Estas ramas son: la energética, el transporte, la siderurgia, la construcción de maquinaria y aparatos, la fabricación de equipo eléctrico, la industria de productos químicos, etc.

El Estado es en los países en desarrollo el principal generador del progreso científico-técnico. En la situación del atraso técnico, la escasez de capital y de personal científico-técnico, es el Estado quien sufraga los gastos fundamentales relacionados con el desenvolvimiento del potencial científico y técnico nacional. La parte del Estado en las inversiones en desarrollo tecnocientífico alcanza 80 ó 90% y más. En el último decenio, muchos países en desarrollo han aumentado considerablemente los gastos en estos objetivos y

han creado ex profeso entidades y organizaciones destinadas a contribuir a la aceleración del ritmo de modernización tecnológica, apoyándose en los logros de la ciencia y la técnica en las vertientes de mayor futuro de la actual revolución científico-técnica.

Como vemos, en los países en desarrollo, el Estado es un importante elemento de la estructura económica, llevando a cabo su política económica de acuerdo con uno de los siguientes modelos:

1. Es posible una rígida política proteccionista con el fin de estimular la industria nacional, para lo cual pueden aprovecharse tarifas aduaneras, limitaciones de la importación de bienes, subsidios y otras formas de asistencia a los sectores de la economía y empresas poco rentables. Tal política, además de tener aspectos positivos que favorecen el desarrollo, tiene un lado negativo, a saber, posibilidades limitadas de aprovechar —para fines del desarrollo— las ventajas de la división internacional del trabajo.

2. El Estado puede orientar totalmente su política para hacer funcionar las “señales” de mercado (“política orientada al mercado”), disminuyendo las barreras políticas y económicas para el libre funcionamiento del mecanismo de mercado. Sin embargo, en su forma pura, tal política apenas puede aplicarse a las condiciones de los países en desarrollo, por cuanto su realización es acompañada por el recrudecimiento de la explotación por parte del capital extranjero, por el freno del desarrollo de las ramas y producciones muy necesarias para el crecimiento económico nacional, por una mayor dependencia externa y por el incremento de la insatisfacción social y política en la sociedad.

3. El Estado puede combinar la pronosticación y cierta orientación al funcionamiento del mecanismo de mercado, reaccionando flexiblemente a sus demandas. Destina a ello los sectores de mayor futuro de la economía y la producción, dándoles preferencia y regulando de este modo el futuro desarrollo económico.

4. Finalmente, el Estado puede emplear en gran escala elementos de la planificación con cierta limitación de la libertad de acción del mecanismo de mercado.

En la práctica económica real de los países en desarrollo las más de las veces se aprovecha distintas combinaciones de elementos de las referidas variedades de la política económica estatal.

PROCESOS INTEGRACIONISTAS, UNO DE LOS FACTORES DE CRECIMIENTO

La cooperación económica de los países en desarrollo abarca en la actualidad un vasto espectro de relaciones económicas: desde la unificación de los mercados regionales hasta la cooperación en los dominios del comercio exterior, monetario y crediticio. La más estrecha fue la cooperación dentro de las agrupaciones económicas o alianzas económicas de distintas regiones y continentes enteros.

La constitución de agrupaciones económicas autónomas de los países en desarrollo es un fenómeno relativamente nuevo de la vida internacional. Las primeras de ellas, independientes de las antiguas metrópolis, empezaron a surgir en los años 50 y 60. Desde entonces su número creció considerablemente, aumentando también su influencia en el desarrollo de los países y pueblos liberados del dominio colonial. En el mundo de los países en desarrollo avanzan procesos de integración.

Sobre la base de la integración se suprimen gradualmente las más importantes diferencias económicas entre distintos países y se produce la adaptación mutua de las estructuras económicas de dos o más Estados con sistemas económicos homogéneos. Siendo preferentemente un fenómeno económico, la integración encierra un considerable componente político; se hallan vinculadas a ella la aplicación de medidas políticas especiales y la institucionalización de alianzas económicas, que a menudo se forman debido a que los países que participan en ellas tienen intereses políticos comunes. Pero solo esto es insuficiente para el funcionamiento exitoso de las agrupaciones económicas regionales. Una condición muy importante de desarrollo de la integración es la existencia de posibilidades materiales y técnicas suficientes para la integración de distintos países para formar un complejo productivo común.

¿Qué objetivos persiguen los países en desarrollo, aplicando medidas integracionistas?

A grandes rasgos estos objetivos pueden ser formulados como sigue: optimar, sobre la base de la variada cooperación, las estructuras económicas nacionales, elevar la productividad del trabajo social y aprovechar el efecto positivo de la división internacional del trabajo entre los miembros de las alianzas regionales para acelerar el ritmo de desarrollo socioeconómico. En un plano más concreto, estos objetivos persiguen:

— obtener una ventaja económica del incremento de la escala de la producción, la extensión del mercado y la diversificación de los vínculos comerciales;

— incrementar las posibilidades para ahorrar recursos sobre la base de la profundización de la especialización y la cooperación internacionales;

— mejorar las posiciones de los países en desarrollo en el mercado mundial y durante las negociaciones con los Estados industrializados;

— bajar los gastos administrativos, etc.

La cooperación de los países en desarrollo los une para luchar contra las formas neocolonialistas de explotación imperialista. Los países en desarrollo pueden debilitar su dependencia de los países capitalistas industrializados, determinada por la falta de posibilidades tecnológicas y financieras suficientes, su situación supeditada respecto de las CTN, etc., mediante el desarrollo de la cooperación productiva, tecnológica y financiera regional, la formación de uniones aduaneras, la concertación de acuerdos intergubernamentales de realización de importantes programas científico-técnicos y la elaboración de requisitos concertados a formularse a las CTN.

Los procesos integracionistas en los países en desarrollo ejercen influencia inmediata en su desarrollo económico general y contribuyen al incremento por dichos países de su potencial industrial y a la aceleración de su industrialización. Las medidas integracionistas debilitan en buena medida los obstáculos que impiden la creación, en muchos países en desarrollo, de empresas industriales modernas, las cuales, en especial las que fabrican maquinaria y distintos equipos, pueden ser eficaces y capaces de competir en el mercado mundial solo cuando alcancen un volumen de producción óptimo, bastante alto. Entre tanto, muchos no tienen mercados de suficiente capacidad para poder vender el producto de grandes empresas de muchas ramas industriales. Por otra parte, para construir tales empresas, a menudo faltan recursos financieros. La construcción de las mismas puede ser no rentable no solo debido a la poca capacidad del mercado nacional y las fuentes limitadas de financiación, sino también a muchas otras causas. Pero la construcción de tales empresas con la orientación al mercado común de la alianza integracionista, además de ser una cosa beneficiosa económicamente, contribuirá a optimar la estructura económica de todos sus miembros.

Sin la cooperación regional es difícil y, en ocasiones, simplemente imposible realizar proyectos económicos tan importantes como la construcción de carreteras transcontinentales o regionales, líneas de comunicación y de transporte de electricidad, de centrales eléctricas hidráulicas en ríos fronterizos y muchas otras cosas.

Los procesos integracionistas entre los países en desarrollo pueden también facilitar la solución del problema de alimentos, por ejemplo, mediante la búsqueda de una variante óptima de especialización y diversificación de la producción agrícola, más adecuada a las condiciones de la región, la regulación conjunta del régimen acuático, la realización de medidas colectivas de cultivo de nuevas tierras, la concertación de las condiciones de comercialización de sus productos agrícolas tradicionales en mercados externos.

La cooperación regional en su conjunto puede impulsar el crecimiento de la economía de los países en desarrollo. Según ciertas estimaciones, el efecto de las medidas integracionistas puede ser un incremento anual complementario del PNB equivalente a 0,5-1 %, como mínimo.

¿En qué formas puede realizarse la cooperación económica regional? Son la creación de:

- mercados unificados que ofrezcan a los productores nacionales mayores posibilidades de comercialización de su producto;

- empresas industriales conjuntas y de proyectos económicos conjuntos que permitan resolver, con esfuerzos mancomunados, importantes tareas económicas;

- uniones de exportadores de distintos tipos de materias primas industriales y de productos agrícolas.

A veces, todos estos tipos de cooperación se combinan en el marco del desarrollo de las agrupaciones económicas regionales, las cuales estipulan la aproximación general por etapas de las economías de los países participantes sobre la base de la ampliación de la libertad del movimiento mutuo de capitales, mercancías y mano de obra. Los procesos integracionistas pueden comenzar por la formación de la zona de libre comercio, la unión aduanera y terminar por la creación del mercado común y la alianza económica. Mientras que en la zona de libre comercio se suprimen los aranceles en el comercio mutuo, manteniendo cada uno de los participantes el régimen aduanero propio en las relaciones con terceros países, en la unión aduanera se introducen tarifas únicas y restricciones no tarifarias

generales en las relaciones con el mundo exterior. Al crearse el mercado común, dentro de él se suprimen las restricciones del movimiento de mercancías, capitales, servicios y mano de obra. La formación de la alianza económica presupone la agrupación económica de sus participantes y la aplicación de una política comercial, económica, monetaria, económica exterior y crediticio-financiera conjunta.

La cooperación regional de los países en desarrollo mediante la integración a menudo es sometida a serias influencias desestabilizadoras. A la desestabilización de dichos países están orientadas las medidas que en el ámbito internacional emprenden los principales Estados capitalistas. Los referidos países enfrentan también dificultades de orden interno. En ocasiones no poseen una base económica sólida adecuada para la consecución de estos objetivos, lo cual incide negativamente en su organización y funcionamiento, sobre todo en las etapas iniciales. También surgen graves problemas relativos a la distribución entre los miembros de la agrupación económica de ventajas y pérdidas que ocasiona el proceso integracionista. Se deja sentir, entre otras cosas, la diferencia bien marcada en los niveles económicos de los distintos países que forman parte de la agrupación. Los países menos desarrollados procuran obtener lo antes posible ventajas palpables a expensas de sus socios. Los procesos integracionistas, que se producen entre los países en desarrollo a nivel regional son frenados por factores típicos de la infraestructura (subdesarrollo de las comunicaciones entre países) y en la esfera monetaria generados por desviaciones considerables respecto del poder adquisitivo real de la moneda de unos países en comparación con la de otros.

Sin embargo, como demuestra la realidad, todas las dificultades de los procesos integracionistas entre los países en desarrollo pueden superarse, siendo estos procesos un importante factor de su crecimiento económico general.

Conclusiones

— Al movilizar todos los factores internos de crecimiento, los Estados en desarrollo pueden superar, en un breve plazo histórico, el atraso económico y reducir considerablemente la diferencia entre los niveles de desarrollo entre ellos y los Estados industrializados. Muchos países

en desarrollo se plantean realizar una serie de transformaciones económicas y sociales cardinales.

— Importantísimo factor de aceleración del desarrollo social y económico general de los jóvenes Estados independientes es la realización de la industrialización y la creación de la base industrial para el desenvolvimiento ulterior (teniendo en cuenta la especificidad y las necesidades de la economía nacional). Para resolver esta tarea, es necesario aumentar la acumulación y movilizar todas las fuentes internas de recursos financieros.

— Las reformas agrarias, orientadas a limitar las grandes posesiones agrarias, la liberación de las fuerzas productivas en el campo de las supervivencias del feudalismo y el incremento de la producción agrícola mercantil dan un fuerte impulso a la aceleración del desarrollo socioeconómico.

— Un importante factor de crecimiento económico en los países en desarrollo es el Estado que aplica una activa política económica, la cual puede incluir una amplia panoplia de instrumentos de incentivación del fomento de la industria, la agricultura y de otras esferas de la actividad económica. Para fines del desarrollo, en muchos países se aprovechan ampliamente las empresas que son propiedad estatal o mixta (estatal-privada). La política económica en los países en desarrollo varía desde casi "orientada totalmente al mercado" hasta una rígida política proteccionista en los ámbitos interno y externo. Sin embargo, más a menudo se aplican distintas combinaciones que utilizan elementos de diversos tipos de política económica.

— En el progreso económico juega un gran papel la cooperación económica multilateral y bilateral de los países en desarrollo, en particular, en forma de integración regional. Sus posibilidades potenciales son extraordinariamente grandes. La integración de los países en desarrollo a nivel regional suprime muchos obstáculos que frenan su desenvolvimiento industrial y da un estímulo complementario al crecimiento económico.

Nociones básicas del capítulo:

Industrialización
Reforma agraria
Integración regional

Preguntas y ejercicios de autocontrol

1. ¿Cuáles son los factores nacionales internos más importantes de crecimiento económico?

2. ¿Qué es el proceso de industrialización de los países en desarrollo?

3. ¿Cuál es el significado de las reformas agrarias para el desenvolvimiento de los países del Tercer Mundo?

4. ¿Cómo se combinan las tareas económicas y sociales del desarrollo?

5. Organice la discusión sobre el tema: "Factores básicos de crecimiento económico de los países en desarrollo" (tomando el caso del país de usted), aprovechando para ello los trabajos sobre problemas del desarrollo económico nacional que hay en la biblioteca de su centro docente.

Capítulo 10

SUPERACION DEL ATRASO ECONOMICO Y LOS FACTORES EXTERNOS DE CRECIMIENTO

La necesidad imperiosa de superar el atraso económico de los países en desarrollo en un breve plazo histórico no puede ser realizada, como demuestra la experiencia histórica, sin factores económicos externos.

¿Quién y qué ayuda puede prestar y presta a los países en desarrollo? ¿En qué formas y esferas de la actividad económica se presta? ¿Cuáles son sus resultados y efectos? ¿Qué conductos nuevos de esta ayuda pueden emplearse para fines de desarrollo? Procuremos analizar estos problemas. En el presente capítulo se tratará de la ayuda en la amplia acepción de la palabra, como la captación de cualquier tipo de recursos desde el exterior tanto a nivel de compañías privadas como a nivel del Estado para impulsar el desenvolvimiento nacional.

§ 1. Las CTN y los BTN y el problema de superación del subdesarrollo

Uno de los conductos, existentes de la actualidad, de influencia de factores externos y de captación de recursos complementarios para la economía de los países en desarrollo es la exportación del capital privado en sus formas productiva y de préstamo. Son las corporaciones transnacionales (CTN) y los bancos transnacionales (BTN) las entidades que exportan la mayor parte del capital privado, por lo que su actividad merece especial atención.

IMPERIOS ECONOMICOS MUNDIALES

A las compañías, cuyas operaciones tienen carácter internacional, a menudo se les dan en publicaciones económicas burguesas diversos nombres: multinacionales, transnacionales, supernacionales, globales, mundiales. En estos últimos

años el más usual es el término “corporación transnacional”.

Unos economistas incluyen entre las CTN las compañías que tienen empresas en dos y más países. Otros centran la atención en unas u otras particularidades de la estructura orgánica, de la conducta y el modo de pensar de los managers de las compañías que realizan operaciones internacionales, en la magnitud del capital, la parte de las operaciones extranjeras en el volumen global de aquéllas y en otros indicadores cuantitativos.

De la multitud de compañías que realizan la actividad inversionista internacional (su número total supera los 20 mil) se destaca un reducido grupo de corporaciones más grandes, siendo cada una de ellas, por regla general, un monopolio de nivel internacional que posee enorme poderío económico que le asegura posiciones dominantes en ramas concretas de la economía capitalista mundial y es, en el fondo, un imperio económico mundial.

En las empresas de las principales CTN (no superan 500) a mediados de los años 80 se producía más de una tercera parte del producto nacional global de todos los países capitalistas. Según ciertas estimaciones, el volumen de su producción hacia fines de siglo aumentará hasta 40 ó 50% del PNB del sistema capitalista mundial y el número de corporaciones “cabecillas” disminuirá hasta 300 ó 400. Este tipo de CTN —monopolios transnacionales— son una nueva etapa de la concentración del capital. Son complejos económicos monopolistas que, mediante un complicado sistema de vínculos productivos, financieros y administrativos, unen a las compañías filiales y nietas en distintos países del mundo capitalista. Un rasgo distintivo de las mismas es su activa participación en el proceso de internacionalización de la producción y de explotación de la fuerza de trabajo. Los monopolios transnacionales son monopolios, internacionales por la esfera de su actividad, pero preferentemente nacionales por la pertenencia del capital y el control. Como ejemplo pueden citarse General Motors, monopolio transnacional estadounidense, British Petroleum, monopolio transnacional inglés, y BASF, monopolio transnacional germano-occidental.

Los monopolios industriales transnacionales mangonean en la economía capitalista mundial junto con los monopolios bancarios transnacionales que en los años 70 y 80 reactivaron fuertemente su actividad internacional, inclusive en los países en desarrollo.

Los jóvenes Estados independientes atraen a los BTN gracias al subdesarrollo relativo y, en ocasiones, absoluto de las instituciones financieras nacionales, lo cual permite a los monopolios infiltrarse rápidamente en los mercados internos de capital, imponer a los clientes locales sus condiciones, obteniendo de este modo pingües ganancias. Con la particularidad de que mientras que algunos BTN limitan su actividad a la concesión de créditos exteriores, otros crean en el exterior una red de sucursales y filiales.

Las CTN y los BTN constituyen en la actualidad el núcleo de la mayoría de los grupos financieros. Es a través de ellos que el capital financiero busca establecer su control de la economía y, con frecuencia, de la política de muchos países en desarrollo.

MOTIVOS DE LA EXPANSION INVERSIONISTA EXTRANJERA

¿Qué es lo que incita a las principales CTN a hacer inversiones en los países en desarrollo? Ante todo, la posibilidad de obtener ganancia complementaria, hecho que no ocultan mucho, confesando que el principal aliciente de su actividad inversionista en el exterior es la aspiración a maximizar los beneficios.

En los países en desarrollo es más barata la fuerza de trabajo, son más débiles los sindicatos o no los hay en general. Estos países son ricos en materias primas muy importantes y poseen mercados beneficiosos para muchos bienes industriales. Así, en Corea del Sur, el salario de los obreros es varias veces más bajo que en EE.UU., están prohibidas todo tipo de huelgas y la duración de la jornada de trabajo es una de las más largas en el mundo.

Existen, naturalmente, otros motivos que mueven a las CTN a exportar capital. Es la posibilidad de hacer considerables inversiones en el extranjero a cuenta de los empréstitos locales y con gastos propios relativamente reducidos, operar a nivel internacional con los gastos en nuevas tecnologías, finalmente, facilitar el desarrollo de su comercio exterior mediante la creación de una amplia red de establecimientos de comercialización. Los filiales y sucursales extranjeros de los monopolios transnacionales a menudo cumplen el papel de "caballo de Troya", permitiendo a las mercancías de dichos monopolios vencer con facilidad las barreras arancelarias y otros obstáculos.

Una tercera parte de sus beneficios totales, que se calculan en decenas de miles de millones de dólares, a las CTN punteras se les proporcionan las operaciones que realizan en el exterior, siendo de notar que la cuantía de los beneficios que obtienen en el extranjero supera el volumen anual total de inversiones directas. Así, las ganancias que se sacan anualmente de los países en desarrollo superan en 50 ó 100% las inversiones directas que se hacen en ellos.

ESCALA Y FORMAS DE EXPANSION EXTERIOR

A mediados de los años 80, el volumen total de las inversiones privadas de las CTN y los BTN en formas productiva y de préstamo en los países en desarrollo superó el billón de dólares, cifra que continúa creciendo. En las décadas de los 70 y los 80 se registró una fuerte intensificación de la penetración de las corporaciones y los bancos transnacionales en los países en desarrollo, debida mayormente al mantenimiento de la diferencia sustancial en la cuota de ganancia que proporciona el capital invertido en los países desarrollados y los en desarrollo.

La cuota de ganancia que proporcionaban las inversiones privadas directas de las CTN en los países capitalistas desarrollados en los años 80 seguía siendo relativamente estable, fluctuando entre 10 y 15% y alcanzando 25 ó 30% en los países en desarrollo. La diferencia de niveles de la cuota de ganancia constituía de este modo 150-300%. Pero es según datos estadísticos oficiales, los cuales en todos los países industrializados disminuyen la cuantía de las superganancias obtenidas mediante la explotación de los países en desarrollo. De la estimación de la cuantía total de las superganancias, las estadísticas oficiales excluyen el impuesto extranjero con que se grava la ganancia y el impuesto con que se gravan los dividendos y los intereses, no toman en cuenta los beneficios transferidos por conductos interiores de las corporaciones. Las inversiones que las CTN hacen en los países en desarrollo se resarcen, en realidad, durante 3 ó 5 años.

¿Qué ramas de la economía de los países en desarrollo prefieren las CTN y los BTN? ¿Dónde colocan actualmente la mayor parte de sus inversiones? En este plano es sintomática la estructura sectorial de las inversiones directas de los monopolios estadounidenses.

Más de 50% de las inversiones directas de EE.UU. en los países en desarrollo corresponden a la extracción de

petróleo, la minería y la industria transformadora y un 30%, al comercio y las finanzas.

La mayor parte de las inversiones que las corporaciones estadounidenses hacen en las ramas extractivas se halla concentrada en los países ricos en petróleo, metales no ferrosos y preciosos y minerales de importancia estratégica. En las ramas transformadoras, las referidas corporaciones se orientan preferentemente a países donde hay mercados internos de una capacidad relativamente grande como Brasil, México y Argentina. De las compañías bancarias y de seguro de EE.UU. en su conjunto es típica la exportación de capital en forma de inversiones directas fundamentalmente a aquellos países en desarrollo, donde se dan condiciones más favorables para poder operar con el capital y efectuar operaciones especulativas a nivel de todo el mundo capitalista.

La estructura sectorial de las inversiones directas de los monopolios transnacionales de los países de Europa Occidental y Japón en los países en desarrollo, si bien tiene particularidades específicas, en sus rasgos generales es similar a la de las inversiones directas estadounidenses.

En la estrategia global de expansión exterior de los monopolios transnacionales en los países en desarrollo ocupa un lugar especial el establecimiento del control de las materias primas.

La parte fundamental de muchos de los tipos importantes de materias primas en el mundo capitalista se halla en los países en desarrollo, a los cuales corresponde hasta 90% de los yacimientos de petróleo y estaño, explorados en el marco del sistema capitalista mundial, un 70% de níquel, 60% de cobre, bauxitas y mineral de hierro. En ellos se extrae 90% de mineral de manganeso, 75% de petróleo, más de 70% de cobalto, más de 50% de cromo y volframio. Los monopolios transnacionales extraen de Africa grandes cantidades de cromo, cobalto, manganeso, cobre, oro, petróleo, metales preciosos, mineral de hierro; de América Latina, bauxitas, cobre, petróleo, minerales polimetálicos; de Asia, petróleo, gas, estaño, volframio y muchos otros minerales.

En los países en desarrollo, las CTN a menudo solo someten a la elaboración primaria materias primas minerales; su procesamiento posterior y la fabricación de bienes terminados se realiza preferentemente en los Estados capitalistas industrializados. Como resultado, la enorme diferencia que se forma entre los precios de exportación de las materias

primas de partida y los precios de venta finales de bienes semielaborados es apropiada por las CTN.

Cabe señalar que en los años 70 y 80 se apuntó una tendencia al crecimiento de la parte de la elaboración parcial local de los minerales, debida a la aspiración de los monopolios transnacionales a ahorrar en los gastos de transporte, a la política más dura hacia ellos de los gobiernos de muchos países en desarrollo y la creciente reglamentación en los países capitalistas industrializados en el campo de la protección del medio natural. En ocasiones, la elevación del grado de procesamiento de materias primas por las corporaciones extranjeras en los lugares de extracción de las mismas obedece a las particularidades de la estructura económica de uno u otro país. En Japón, por ejemplo, el alto costo de la electricidad, debido a la escasez de combustible y energía propios, obliga a las compañías, dedicadas a la producción y elaboración de aluminio, a trasladar capacidades productivas al exterior: a Indonesia, las Islas de Polinesia y a otras regiones. Cierta incremento de la parte de la transformación local de materias primas es una de las particularidades más importantes de la estrategia de las CTN que operan en las ramas extractivas de la industria.

Han adquirido nuevos rasgos también las inversiones de capital privado en la industria transformadora de los países en desarrollo.

La industrialización de una serie de países en desarrollo ensanchó los mercados de mercancías de productores extranjeros. Las CTN, que operan en la industria transformadora, empiezan a penetrar en estos mercados, por regla general, exportando bienes terminados y organizando servicios de comercialización y más tarde la producción local de mercancías en un principio en pequeñas cantidades y, luego, incrementando gradualmente su fabricación en empresas propias o mixtas, sustituyendo parcial o íntegramente su exportación. En los últimos años ha aumentado su expansión mercantil en los mercados de los países en desarrollo a través de la modalidad específica de exportación de capital en forma de concesión de licencias a empresarios locales. En los años 70 y 80, a diferencia de los 60, deviene cada vez más típica la organización de grandes producciones, orientadas no solo al mercado interno de un país, sino también a los mercados de los países vecinos. A menudo tales empresas fabrican también bienes para exportarlos a los países capitalistas industrializados. Los monopolios, que producen bienes de

consumo, en estos últimos años dedican mucha más atención que antes a los países en desarrollo. Son especialmente activas las grandes corporaciones que funcionan en las ramas que requieren muchas inversiones de trabajo y energía y son ecológicamente nocivas. Figuran entre ellas los monopolios en las ramas textil, del reloj, metalúrgica, química y las ramas relacionadas con ésta (en especial, la producción de tejidos de asbesto, arsénico, pesticidas, colorantes, coque), así como en una serie de ramas de la construcción de maquinaria.

La exportación de capital por las corporaciones transnacionales de EE.UU., Japón y los países de Europa Occidental para invertirlo en la industria transformadora de los países en desarrollo tiene sus rasgos específicos. Las CTN estadounidenses suelen crear empresas que fabrican producto en grandes series. Las CTN eurooccidentales las más de las veces organizan producciones que fabrican bienes preferentemente para importarlos al mercado interno (o el mercado asociado) de la CEE. Del capital japonés son características operaciones pequeñas y tecnologías relativamente sencillas; se invierte fundamentalmente en ramas que producen bienes de consumo.

En las ramas, donde la exportación de capital, debido a varias causas, no puede aprovecharse a gran escala, las CTN recurren a otras formas de penetración en los países en desarrollo. Pero hasta el presente controlan las ramas fundamentales de la industria de un gran número de países en desarrollo. Así, las CTN controlan 100% de la fabricación de automóviles en Brasil, más de 90% e la producción de artículos industriales de goma en Perú, más de 80% de la construcción de maquinaria (sin electrotécnica) en Argentina, un 70% de la producción de productos químicos en México. Monopolizan también algunas ramas de la minería. Seis CTN producen más de 50% de aluminio en el mundo capitalista (3/4 de los yacimientos de bauxitas se encuentran en los países en desarrollo), 7 corporaciones controlan 25% de la producción de cobre.

El monopolismo de las CTN en la economía de los Estados en desarrollo se manifiesta en las más distintas formas. Eliminan o subordinan a los competidores locales mediante su absorción directa, la introducción temporal de precios dumping, la práctica de precios discriminatorios y la privación del acceso a nuevas tecnologías. Con miras a establecer un control más completo del mercado local, las CTN conciertan con frecuencia entre sí convenios cártel que con-

templan la aplicación de medidas colectivas que han recibido el nombre de "práctica restrictiva de negocios", lo cual tuvo aplicación sobre todo en la transferencia de tecnologías: la limitación completa o parcial de la venta de las mismas; el abuso del carácter secreto de contratos; la recaudación de "honorarios" por las patentes, patrimonio del Estado o los que no son reconocidos oficialmente un un país concreto; la exigencia de emplear marcas registradas extranjeras para la adquisición o la transferencia de tecnologías; la obligación a exportar bienes solo a través del proveedor de tecnologías; el establecimiento de precios comerciales de los bienes producidos según patentes y licencias extranjeras; compras obligatorias de semielaborados y equipos a proveedores o firmas concretos recomendados, etc.

Se emplean métodos no menos complicados y variados para apuntalar el dominio monopólico de las CTN y los BTN en los países en desarrollo en la esfera del comercio a través del mantenimiento de los precios de monopolio, mediante ventas selectivas y la renuncia a suministrar mercancías, el planteamiento de condiciones comerciales desfavorables, así como en la esfera monetario-crediticia (la exportación del país y la importación a éste de medios monetarios a través de las sucursales y filiales de los monopolios bancarios extranjeros, a través del sistema de formación de precios de transferencia, el pago de regalías, etc.).

El movimiento de recursos monetarios entre países es no solo un medio complementario de aseguramiento del dominio monopólico de las CTN en los países en desarrollo, sino también un instrumento importante de extracción de ellos de ganancia complementaria, las más de las veces a través del establecimiento de precios de transferencia o una política financiera especial.

Prácticamente todos los monopolios transnacionales recurren en amplia escala a la formación de precios de transferencia. Las CTN establecen arbitrariamente precios en los suministros mutuos de mercancías y servicios por las empresas que forman parte de ellas, para esquivar la limitación de la transferencia de ganancias de los países en desarrollo, el fortalecimiento de las posiciones de competencia de sus filiales en sus mercados nacionales y para otros fines.

En los años 80, las operaciones de transferencia eran para las CTN un asunto cada vez más complicado, ya que los organismos financieros y fiscales de los países en desarrollo tomaban medidas para limitarlas, aprovechando, entre otras

cosas, el método de determinación del nivel de impuestos no a partir de los precios de las transacciones, señalados por las CTN, sino de los precios de su realización en las relaciones entre compañías independientes. Al mismo tiempo, siguen siendo muy considerables las posibilidades de transferencia de capitales entre países mediante precios de transferencia. Es más. Las CTN elaboran y emplean nuevos métodos de transferencia. Incluso cuando el grado de control de la transferencia del dinero de un país en desarrollo concreto a través de los desplazamientos de las mercancías dentro de una firma puede resultar bastante elevado, en caso de pago de los servicios y valores no materiales aquél disminuye de modo gradual y considerable. Es menos susceptible de control la transferencia del dinero en forma de concesión de créditos dentro de una firma, la transferencia de patentes, licencias, know-how, al pagarse los honorarios y los pagos concertados por la prestación de servicios de managers y otros servicios análogos. Cuanto menos es controlable la transferencia del dinero entre países como pago por los servicios prestados, mayores son las posibilidades de formación de precios de transferencia. Al mismo tiempo, semejante práctica no implica el incremento del riesgo de aplicación de sanciones de respuesta por parte de los Estados en desarrollo. Para garantizar en plena medida la impunidad económica de la transferencia de pagos por los servicios dentro de una firma concreta, las CTN practican métodos sutiles de concertación de acuerdos paralelos en condiciones análogas.

El amplio aprovechamiento de precios de transferencia lo corrobora el hecho de que de 50 a 60% de todas las operaciones de las CTN en los países en desarrollo son realizadas dentro de las compañías. En varios países en desarrollo se realizaron estudios concretos sobre la escala del saqueo de las CTN mediante precios de transferencia. Sus resultados han demostrado que en Colombia, por ejemplo, el aumento de los precios de algunas mercancías de importación constituyó 3.000% y el incremento absoluto de los precios en las filiales inspeccionadas de las CTN superaba en 6 veces el importe de las regalías y en 24 veces las ganancias declaradas. En la industria farmacéutica de Colombia, por ejemplo, las pérdidas de divisas a causa del aumento exagerado de precios equivalían a la suma total de regalías pagada por todo el sector industrial del país por tecnologías extranjeras. En Filipinas, varias CTN, gracias al aumento exagerado de precios de importación, obtenían

ganancias que superaban en 10 veces su cuantía declarada. Tales casos se registran en otros muchos países en desarrollo.

En los países en desarrollo, las CTN aplican una política financiero-fiscal que a menudo tiene carácter expoliador. Los resortes de esta política son la autofinanciación, el aprovechamiento de los créditos interiores y exteriores, la práctica de la distribución de ganancias y el sistema de participación en el capital social, las manipulaciones fiscales y muchas otras cosas.

La fuente principal de financiación interna de la mayoría de los monopolios transnacionales en los países en desarrollo son en la actualidad los ingresos en forma de ganancias no repartidas, los descuentos de amortización y las aportaciones a los fondos de reserva a largo plazo. La parte de la autofinanciación es especialmente grande —un 80%— en las sucursales y filiales de las CTN estadounidenses, inglesas y germanooccidentales en los países en desarrollo. El activo aprovechamiento por estos monopolios de las citadas fuentes internas se debe aparentemente a la política social neutral de “apoyo en fuerzas propias” de diversas empresas, al subdesarrollo de los mercados nacionales de capital de ciertos países en desarrollo o a las limitaciones de la transferencia de ganancias, pero de hecho tiene lugar la política, aplicada deliberadamente, de explotación de los países en desarrollo por las CTN. Según cálculos de expertos de la ONU, los monopolios invierten en la economía de los países en desarrollo cada año 1,5 veces menos medios, como mínimo, que sacan como beneficios.

La política de participación en el capital social de las empresas en los países en desarrollo persigue establecer un control eficaz de su actividad a través de la creación de una amplia red de sucursales y filiales, que son la posesión absoluta o dominante anónima de los monopolios.

Uno de los métodos más flexibles y móviles de la estrategia financiero-fiscal es la política crediticia de las CTN. La concesión de créditos se practica en las relaciones entre todas las empresas de las CTN sin dependencia de su subordinación en cuanto a la organización y gestión. El otorgamiento de créditos es practicado a una escala especialmente grande por los monopolios que obtienen cuantiosos ingresos y gozan de una reputación estable en las grandes instituciones financieras. La concesión mutua de créditos de las filiales de las CTN ubicadas en distintos países, es una de

las formas menos susceptibles de control de transferencia internacional de capital en los Estados en desarrollo. Por esta razón, las maquinaciones en este campo siguen siendo prácticamente impunes para los monopolios transnacionales.

Las sucursales y filiales de las CTN en los países en desarrollo aprovechan ampliamente fuentes tanto nacionales como exteriores de financiación. Las operaciones en los mercados monetario-crediticios locales, dada su capacidad limitada, son un factor complementario de enriquecimiento de las CTN y, a la vez, de freno del desarrollo de las fuerzas productivas nacionales. La alta tasa de crecimiento de la deuda de muchos países en desarrollo se debió en parte también a la amplia práctica de contratación de empréstitos externos por las CTN, lo cual es típico en la mayor medida de Brasil, México y algunos otros países latinoamericanos.

Uno de los elementos sustanciales de la actividad de las CTN en los países en desarrollo es su política fiscal.

Con vistas a minimizar los impuestos que pagan, las CTN crean con frecuencia firmas especiales que cumplen el papel de "centros de la ganancia". Para su ubicación se eligen países que han recibido el nombre de "oasis fiscales", Estados con imposición fiscal mínima (Bahamas, Bermudas), un bajo nivel de imposición fiscal (20 ó 30% del total de ganancias) o con facilidades fiscales especiales en ciertas ramas y la "libertad general de transacciones financieras".

Al determinar su política financiera, la mayoría de las CTN formulan tareas fiscales especiales que a grandes rasgos se reducen a la tarea de "ahorrar" en la cuantía de los impuestos pagados tanto mediante un engaño directo o la ocultación de las cantidades gravadas con impuestos como por una vía impune jurídicamente consistente en que los medios gravados con impuestos se dividen en la mayor cantidad posible de períodos de tiempo.

Para disminuir la cuantía de los impuestos a pagar por las CTN en los países en desarrollo, los gobiernos de los Estados capitalistas industrializados concertaron con ellos un sinfín de acuerdos especiales en materia de imposición fiscal que se basan en una serie de principios de partida, entre los cuales figuran: la no discriminación de las CTN, la "neutralidad competitiva", la evitación o una disminución considerable de la imposición fiscal doble y, en ocasiones, facilidades fiscales especiales para las sucursales y filiales de las corporaciones extranjeras.

Las CTN y los BTN recurren a formas específicas de saqueo financiero de los países en desarrollo en el dominio de divisas. Las operaciones con divisas, que más realizan son las transacciones future, la aceleración de la transferencia de medios monetarios de los países en que se espera una baja de la cotización de la divisa y donde se demora su transferencia de los Estados en que es posible su elevación (leadslags), el incremento del monto de los créditos en los mercados monetarios nacionales de moneda débil y su inversión en los países con unidad monetaria firme, la manipulación de las condiciones de ingresos y pagos en las transacciones mercantiles entre países. Muchas operaciones con divisas realizadas por las CTN y los BTN en los países en desarrollo revisten un manifiesto carácter especulativo. Se han transformado en un instrumento complementario de enriquecimiento de los monopolios transnacionales a expensas de los pueblos de dichos Estados.

EFFECTOS DE LAS INVERSIONES EXTRANJERAS

La influencia de la actividad de las CTN en los países en desarrollo no es univalente. Por muy paradójico que parezca, las CTN, de un lado, contribuyen al progreso de las fuerzas productivas de los referidos países, pero, de otro, lo frenan. ¿En qué concretamente se manifiesta esta incidencia doble de las CTN en los jóvenes Estados independientes?

Bajo el impacto de la importación de capital aumenta el volumen total de inversiones internas, lo cual conduce al incremento del potencial económico de un país en desarrollo concreto. Las inversiones extranjeras pueden favorecer, hasta cierto grado, el incremento de la ocupación y el mejoramiento de la calificación de los trabajadores locales. En ocasiones, las CTN acceden a realizar proyectos industriales que no pueden (o no quieren) llevar a cabo compañías nacionales.

La importación de capital de las CTN implica cierta elevación del nivel general de la producción y el perfeccionamiento de su dotación científico-técnica. Como resultado de la modernización de la producción, la introducción de innovaciones técnicas y tecnológicas se elevan la eficacia de la producción y la productividad del trabajo. Al penetrar en el mercado, el productor extranjero empieza a fabricar nuevos artículos o continúa produciendo mercancías viejas, pero de mejor calidad y más baratas que las de las compañías locales.

La aparición de una CTN en un país en desarrollo va acompañada de la afluencia de divisas. Dentro de cierto tiempo, la exportación de bienes, realizada por una sucursal o filial de aquélla puede ejercer influencia benéfica en la balanza de pagos de dicho país. Además, las CTN aportan medios al tesoro a través del pago de impuestos, aranceles, etc.

Las inversiones de las CTN en conjunto pueden estimular el crecimiento económico y el incremento del empleo y coadyuvar a la ubicación más racional de recursos. La actividad de las CTN lleva al incremento del Producto Nacional Bruto del país receptor, a la aceleración del progreso científico-técnico y a la elevación del nivel de vida de la población; de todo ello se puede leer casi en cualquier manual de economía de los países en desarrollo, publicado en países capitalistas industrializados. Autores burgueses caracterizan las CTN y los BTN como motores más eficaces del crecimiento económico global y la prosperidad, siendo de notar que economistas occidentales procuran suavizar, paliar o camuflar los efectos negativos que la importación de capital privado tiene para el país importador. Justifican la política expoliadora de las CTN en los países en desarrollo con razonamientos, por ejemplo, de que lo mismo que un inquilino paga los alquileres, cuando vive en una casa ajena, el país debe pagar también cierto precio por las ventajas que le proporcionan los capitales de las sucursales y filiales de las CTN.

Los mismos factores que, a primera vista, ejercen influencia positiva en la economía del país importador, de ser examinados más atentamente tienen consecuencias negativas o nefastas.

La importación de capital se deja sentir en la disminución de la tasa de crecimiento de la producción en las firmas locales. Los monopolios transnacionales, al ocupar posiciones sólidas en las ramas avanzadas, clave de la industria, procuran, con todos los medios a su alcance, impedir la amplia penetración del capital nacional en ellas, el cual empieza a sentirse apretado en su propio mercado, factor que frena el desarrollo de las fuerzas productivas nacionales.

Los abogados burgueses de los monopolios transnacionales se esfuerzan por destacar que las CTN proporcionan al país importador de capital no solo capital adicional, sino también diversas innovaciones técnicas y organizativas, lo cual, según ellos, ayuda a la industria nacional. Sin embargo,

en la práctica, las CTN, aprovechando el derecho del fuerte, desalojan a los productores locales de las ramas más rentables y prometedoras, de las regiones más desarrolladas en el sentido económico. Pero, rigiéndose por sus objetivos egoístas, pueden en cualquier momento y bajo cualquier pretexto liquidar la producción y los convenios con compañías locales. Y esto significa el surgimiento de nuevas dificultades y desproporciones en la economía nacional.

Los monopolios transnacionales captan a obreros, ingenieros y técnicos más calificados, razón que ya de por sí agrava el problema del personal calificado para las compañías nacionales, muy agudo en los países en desarrollo. Simultáneamente, en caso de crisis, de empeoramiento de la coyuntura económica o por otras causas, las CTN, en primer lugar, reducen la producción en los países en desarrollo, dejan cesantes a decenas de miles de personas, haciendo aumentar el contingente de desempleados de dichos países.

La actividad de las CTN y los BTN a menudo ejerce influencia extraordinariamente negativa en la balanza de pagos de los países en desarrollo. Los pagos de intereses de los empréstitos bancarios y la exportación de ganancias son un pesado fardo para su economía. Influencia no menos fuerte ejerce en la balanza de pagos el desplazamiento de enormes recursos de un país a otros Estados. Estas sumas pueden traspasar como olas gigantescas las fronteras nacionales, provocando el trastorno de la circulación monetaria interna y fuertes fluctuaciones de la cotización de las monedas.

La actuación de las CTN en los países en desarrollo a menudo implica no solo efectos económicos negativos, sino también consecuencias sociales y políticas desfavorables.

Los monopolios transnacionales en los países en desarrollo explotan despiadadamente, recurriendo a métodos más diversos, a los obreros y campesinos, granjeros y pequeños burgueses, ingenieros y científicos. La actividad de estos monopolios contradice los intereses de los vastos sectores de la población trabajadora. Esto se manifiesta en sus formas más agudas cuando encajan a los consumidores no solo artículos innecesarios, sino también nocivos o peligrosos para la salud. En su afán de máximas ganancias sacrifican a menudo la salud de pueblos enteros.

En estos últimos años, los monopolios transnacionales vendían en los países en desarrollo (mientras que en sus

propios países estos artículos estaban prohibidos) medicamentos de mala calidad o simplemente dañinos para la salud y productos para niños peligrosos para su vida, tubos que pueden explotar de televisores, neumáticos defectuosos que pueden provocar averías y muchas otras cosas. Así, solo en los países de América Latina, las corporaciones estadounidenses vendían más de 100 fármacos, prohibidos en EE.UU. Vendiendo sistemáticamente en el exterior medicinas no comprobadas o a sabiendas dañinas para la salud de los hombres, las CTN utilizan a los habitantes de los países en desarrollo como "conejiillos de las Indias".

En su afán de superganancias, los monopolios transnacionales, ahorrando en las instalaciones de protección y la técnica de seguridad elemental, a veces cometen graves delitos.

A mediados de los años 80, el monopolio transnacional Union Carbide convirtió la ciudad india de Bhopal, capital del estado de Madhya Pradesh, en una pira funeraria. En las nubes de gases mortíferos, que escaparon de una fábrica del monopolio, murieron más de 2,5 mil personas; a decenas de miles les amenaza la ceguera, enfermedades de los riñones y los pulmones. La tragedia afectó a unos 50 mil personas.

El desastre de Union Carbide en India no es una casualidad. Su motivo es el desprecio criminal del destino de los pueblos de los países en desarrollo por parte de dicho monopolio transnacional que no deseaba perder una pequeña parte de sus beneficios para dotar la fábrica de Bhopal de un sistema de seguridad análogo a aquellos que se instalan en las empresas similares de EE.UU., lo cual hubiera permitido evitar el desastre. Y téngase en cuenta que en la referida empresa ya antes hubo accidentes que se llevaron vidas humanas; las autoridades locales indias prevenían en más de una ocasión a la administración sobre el peligro de escape de un gas tóxico. Al cometer este crimen, Union Carbide ocultó a los médicos indios los métodos de tratamiento de las personas intoxicadas con gases muy tóxicos. Esto demostró palpablemente la actitud de los managers superiores del propio monopolio ante el accidente ocurrido.

Una de las consecuencias más importantes del incremento del poderío económico de los monopolios y bancos transnacionales en los países en desarrollo es la acentuación de su influencia política en los procesos que se operan en éstos. Por regla general, los monopolios y bancos transnacionales

apoyan los partidos y grupos extremos de derecha, reaccionarios, financiando su actividad o sobornando a altos funcionarios, a unos u otros políticos. Con el fin de consolidar sus posiciones, los monopolios transnacionales aprovechan ampliamente los medios de comunicación de masas que crean una opinión pública conveniente sobre su actividad e intentan imponer a los países en desarrollo su ideología, criterios y normas de vida.

Como puede verse, en la práctica, a los monopolios transnacionales les son ajenos los auténticos intereses de los países en desarrollo. Su principal objetivo es obtener ganancias máximas a cuenta de los pueblos de estos países.

COLISION DE INTERESES

Los Estados en desarrollo, que reciben el capital extranjero de las CTN, tienen sus propios intereses, diferentes de los de éstas. Las tareas prioritarias de su desenvolvimiento nacional consisten en:

- retener en el país la mayor parte posible de la ganancia de los monopolios transnacionales;
- obtener altas tecnologías sobre una base equitativa y mutuamente beneficiosa;
- crear industrias que den trabajo a la mayor cantidad posible de la población local;
- fabricar mercancías nacionales que puedan competir con éxito en los mercados mundiales;
- limitar y reglamentar la actividad de las grandes corporaciones extranjeras en la economía nacional;
- establecer una soberanía económica real de las riquezas naturales nacionales.

La realización de dichas tareas lleva con frecuencia a agudos conflictos con las CTN que a veces desembocan en la nacionalización o la confiscación de las propiedades extranjeras.

En el presente, muchos países en desarrollo poseen recursos que les permiten tomar medidas eficaces para limitar la prepotencia del capital monopolista foráneo. Varios países, miembros de OPEP tomaron bajo su control la extracción de petróleo. En India, para inversiones extranjeras están cerrados el sector de pequeñas empresas, el comercio mayorista y minorista, la banca, el seguro y otros tipos de actividad financiera; en Argelia, la construcción, la extracción y transformación de minerales; en Libia, el comercio al por

mayor y al por menor, las operaciones de exportación e importación; en Brasil, la navegación, la radio y la televisión; en Indonesia, la aviación y la navegación, la generación de electricidad, el comercio interior y exterior, los medios de comunicación de masas. Esta lista, como es natural, dista mucho de ser completa.

Los países, que se desarrollan siguiendo la vía no capitalista, son los que combaten del modo más decidido los efectos negativos de la actividad de las CTN en su economía, suprimiendo, en algunas ocasiones, su prepotencia en los principales sectores de la misma. En cambio, la política de los países en desarrollo que se orientan a Occidente capitalista, no es consecuente respecto a las CTN y no afecta la base principal del mantenimiento de su dominio en la economía nacional. Sin embargo, es típica de todos los Estados en desarrollo la aspiración general, hecha realidad en una medida o en otra, a subordinar la actividad de los monopolios transnacionales a los objetivos y las tareas del desenvolvimiento nacional. Debido a ello, muchos de los países en cuestión atribuyen significado especial a la reglamentación de las relaciones en materia de propiedad y control de las filiales de las corporaciones extranjeras. En la actualidad, los gobiernos de una serie de países en desarrollo establecen por vía legislativa los límites de las propiedades extranjeras o conceden facilidades sustanciales a las compañías con la participación del capital nacional. En India, el límite superior de las propiedades extranjeras se establece al nivel de 40%. En Irak, la ley exige que el paquete de control de acciones sea propiedad iraquí o árabe. En México, la legislación contiene un requisito análogo que puede ser abolido solo en casos especiales. En Arabia Saudita se conceden a las compañías extranjeras una serie de facilidades siempre y cuando la participación en ellas del capital local no sea menor de 25%. En Sudán, la organización gubernamental, que financia las empresas conjuntas en el país, toma bajo su control de 20 a 25% de sus acciones que luego se venden a las empresas locales.

Como puede apreciarse, en los países en desarrollo se ha acumulado cierta experiencia que les permite obtener grandes éxitos en ciertos frentes de la lucha con los monopolios transnacionales. Sin embargo, en total, su dependencia del capital extranjero sigue siendo aún considerable, tendiendo incluso a crecer en una serie de países.

§ 2. El papel de los manantiales estatales e interestatales de medios en la economía de los países en desarrollo

EXPORTACION DE CAPITAL PUBLICO

No solo las corporaciones privadas, sino también el Estado burgués exporta grandes cantidades de capital a los países en desarrollo en forma de créditos con intereses más bajos en comparación con el mercado privado.

Los créditos estatales que los países capitalistas industrializados otorgan a los Estados en desarrollo tienen, en la mayoría de los casos, un marcado matiz político. Al concederlos, se persigue principalmente el objetivo de retener dichos países en la órbita de su influencia, mantener en ellos regímenes “amistosos”, a veces simplemente regímenes fantoche, obtener el derecho a ubicar objetivos militares propios y arrastrarlos a las alianzas político-militares. Esos empréstitos, además de rendir considerables ingresos en forma de intereses, están destinados a asegurar las condiciones más favorables para la explotación de los recursos de los países en desarrollo por el capital extranjero. Incluso la ayuda gratuita (“donaciones”) muchas veces dista mucho de ser gratuita: al prestarla, los países capitalistas industrializados recaban en seguida o dentro de cierto tiempo que los países en desarrollo concedan ciertas facilidades y privilegios a sus monopolios.

El monto de la ayuda estatal al desarrollo, que los países capitalistas industrializados prestan a los Estados en desarrollo fluctúa, por término medio, entre 0,2 y 0,4% de su renta nacional global. Esta ayuda es utilizada activamente como medio de castigo o de estimulación. Su carácter “atado” bien marcado es reconocido directa o indirectamente por los organismos gubernamentales de los Estados imperialistas, los cuales hacen depender la suavización de las condiciones de su otorgamiento de la obediencia y las concesiones de uno u otro país en desarrollo.

Los países capitalistas industrializados prestan ayuda al desarrollo tanto cada uno por separado como conjuntamente, en particular, a través de las instituciones crediticio-financieras internacionales que de hecho están bajo su control total. En la actualidad existen un gran número de tales instituciones, entre ellas, el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (BIRF), la Corporación Financiera Internacional (CFI), el Fondo Monetario Internacional (FMI),

la Asociación Internacional de Fomento (AIF), diversos bancos de inversión regionales y fondos de desarrollo de los territorios de ultramar. Formalmente, es misión de dichas instituciones contribuir al desarrollo, a la superación de la desigualdad económica en el mundo, pero, de hecho, aplican una política de estimación de las inversiones privadas en el extranjero, de ayuda a la actividad de las CTN en los países en desarrollo, de mantenimiento del carácter existente de las relaciones entre los Estados capitalistas industrializados y los Estados en desarrollo.

La exportación de capital a nivel interestatal en las más diversas formas se entrelaza con la exportación de capital de préstamo privado. El incremento del número de instituciones interestatales, que otorgan créditos, la complicación de los métodos de su trabajo a veces no permiten determinar con exactitud quién, en resumidas cuentas, exporta capital: el Estado burgués o particulares. La corporación financiera internacional realiza en amplia escala operaciones comerciales en los mercados de capital privado, acumulando en sus cajas fuertes tanto capital público como privado, el cual luego se concede para llevar a la práctica proyectos de inversión en muchos países en desarrollo. El BIRF aprovecha un método de acumulación de recursos como la venta de obligaciones propias. Otras muchas instituciones crediticio-financieras internacionales practican la reventa de los empréstitos que conceden a personas jurídicas particulares, a las instituciones públicas o público-particulares mixtas. De modo que las instituciones crediticio-financieras internacionales han asumido en parte el papel de intermediarios en la exportación de capital privado de préstamo.

A pesar de que a través del FMI y el BIRF llegan a los países en desarrollo cuantiosos recursos, en los años 70 y 80 se ponía de manifiesto con una nitidez cada vez mayor su incapacidad para ampliar sus operaciones en consonancia con el incremento de la escala de las operaciones financieras internacionales y de los déficits de pagos de los países en desarrollo. Así lo evidenciaba, en particular, la concesión creciente a éstos de créditos comerciales. Al mismo tiempo, en el FMI y en el BIRF se produjo un avance notable en dirección a una mayor condicionalidad de los créditos otorgados. Aquellos esquemas financieros, que se crearon en los años 70 y se distinguían por una condicionalidad relativamente débil (por ejemplo, el "pool de petróleo" y el Fondo de Confian-

za), de hecho se agotaron. Las necesidades crecientes de los países en desarrollo no se cubren plenamente, satisfaciéndose preferentemente mediante el aumento de los límites de la prestación y no a través de un método más normal de incremento de cuotas. Simultáneamente con ello, se recrudecieron las condiciones del esquema de financiamiento compensatorio, que por tradición era un esquema con facilidades de pago.

En los años 80, el FMI evolucionó en dirección a la interpretación conservadora del principio de condicionalidad de los créditos que otorgaba. Mientras que a comienzos de la década, el Fondo intentó efectuar un experimento con un nuevo tipo de condicionalidad de créditos, basado en la estimulación de la producción, rechazándolo luego, y los programas de estabilización de un año fueron sustituidos por los de tres años, más beneficiosos para los países en desarrollo. Simultáneamente, hacia mediados de la década de los 80, se habían disminuido los límites de acceso de los países en desarrollo a los recursos del FMI y se recrudecieron las condiciones de otorgamiento de créditos. Los programas de estabilización, que se imponen a los países en desarrollo, implican serios quebrantos socioeconómicos, a menudo excesivos, frenando el crecimiento económico y bajando el nivel de vida de la población, con la particularidad de que la violación de las condiciones de estos programas incluso por motivos que no dependen de uno u otro país en desarrollo, por ejemplo, la baja de los precios de las materias primas que exporta, llevaba con frecuencia a la negativa de conceder un crédito en un momento en que el país más lo necesitaba. En varios casos esto contribuyó a profundizar la crisis de la deuda externa.

En los años 70 y 80, los volúmenes de ayuda interestatal para desarrollo crecieron no solo gracias a la utilización de sus formas tradicionales, sino también de otras nuevas como, por ejemplo, los programas de estabilización de los ingresos provenientes de las exportaciones: los fondos de "financiación compensatoria". En la actualidad funcionan dos grandes FFC (en el marco del Fondo Monetario Internacional) y STABEX (en el cuadro de las entidades del Mercado Común).

El programa de FFC se destina principalmente para los países en desarrollo. Lo mismo que muchas otras fuentes de medios en el FMI, puede aprovecharse solo cuando el país de que se trate está de acuerdo coordinar sus acciones

con el FMI para suavizar el problema de la balanza de pagos. Esto permite a los países capitalistas industrializados valerse de los créditos como un medio complementario más de presión política y económica sobre los Estados en desarrollo. Al obtener un empréstito, el país debe devolverlo en un plazo de 3 a 5 años; el retraso de su amortización implica un aumento considerable de los intereses.

El programa STABEX entró en vigor a mediados de los años 70. Se extiende a los Estados asociados con la CEE. El programa orienta a los productores a mantener la forma tradicional de bienes exportados a la CEE, lo cual afianza el monopolismo de las corporaciones eurooccidentales importantes que transforman las materias primas exportadas por los países en desarrollo. Los medios asignados con arreglo al esquema STABEX pueden ser reducidos o no pagarse en general. Así, la solicitud de compensación no se acepta siempre y cuando la reducción de los ingresos provenientes de la exportación a la CEE de bienes, previstos por STABEX, obedezca a los cambios desaprobados de la política comercial del país en desarrollo de que se trate. Es igualmente vaga la salvedad en cuanto a la toma en consideración de la influencia que el cambio general de los volúmenes de exportaciones del país ejerce en los volúmenes de ayuda prestada de acuerdo con dicho programa. Lo mismo que el FMI, la CEE puede reclamar en términos de ultimátum, la plena devolución de los medios concedidos. El sistema STABEX tiene por finalidad no solo imponer a los países en desarrollo asociados una estructura del comercio exterior beneficiosa para la CEE y una actitud más favorable hacia las compañías que operan en su economía, sino también atarlos a todos más fuertemente al Mercado Común mediante el establecimiento de vínculos financieros y administrativos más estrechos.

En la actualidad se ha puesto de manifiesto con nitidez la insuficiencia de las fuentes tradicionales de financiación de los programas destinados a resolver problemas esenciales de la evolución mundial, entre ellos uno tan importante como la aceleración del crecimiento económico de los países recién independizados.

La comunidad mundial a través de la ONU y sus instituciones especializadas puede en principio movilizar nuevos recursos financieros para la ayuda al desarrollo obtenidos de las más diversas fuentes, entre las cuales figuran: el incremento de las cuotas de los miembros de la ONU, la gravación con impuestos internacionales a las personas

jurídicas y físicas, la distribución de los ingresos que proporciona la explotación conjunta de las riquezas naturales del océano, etc. Muchas fuentes teóricamente posibles de recursos no son prácticas desde el punto de vista económico, son demasiado caras, políticamente inaceptables o tienen otros defectos, que hacen que su empleo sea inconveniente en el presente. Pero en el futuro, evidentemente, podrán ser aprovechadas en uno u otro grado.

Cualquiera nueva fuente de captación de medios para fines de desarrollo requerirá concertar un convenio internacional no solo sobre su formación, sino también sobre la distribución de los medios. Muchos países en desarrollo, preferirían, por lo visto, una distribución que no les impusiera condiciones algunas, sino que se realizara en forma automática con arreglo a la fórmula que refleja sus necesidades y demandas relativas. Los países socialistas se pronuncian por este tipo de enfoque de la distribución de medios de los fondos internacionales de asistencia a los países en desarrollo. Los países capitalistas industrializados preferirían, seguramente (como demuestra la experiencia histórica), la institución de organizaciones especializadas en las cuales ellas tuvieran fuerte influencia o incluso las controlaran plenamente y que distribuyeran los medios según su parecer. La puesta en práctica de un proyecto o varios proyectos a la vez de captación de nuevos medios a nivel interestatal para fines de desarrollo puede generar un conflicto entre los intereses internacionales y nacionales, sobre todo a causa del miedo a perder o ver mermada la soberanía nacional y la elección de formas de reparto de la carga financiera. Sin embargo, pese a todas las dificultades y obstáculos potenciales, tal conflicto puede y debe ser resuelto: es un imperativo de la época.

El problema de la ayuda exterior al desarrollo no se reduce, naturalmente, al incremento de las fuentes estatales e interestatales de medios financieros destinados a fines de desarrollo. Este problema es más amplio e incluye toda una serie de medidas que recoge el programa de establecimiento del Nuevo Orden Económico Internacional.

§ 3. El Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI)

El término “nuevo orden económico internacional” ha arraigado firmemente en el lenguaje de economistas, políticos y diplomáticos, si bien apareció hace muy poco tiempo. Su historia cuenta menos de dos décadas.

Dicho término se asienta en tres documentos fundamentales: la Declaración del establecimiento del Nuevo Orden Económico Internacional, el Programa de acciones para su establecimiento (el VI período especial de sesiones de la Asamblea General de la ONU, mayo de 1974) y la Carta de los Derechos y Deberes Económicos de los Estados (XXIX período de sesiones de la Asamblea General de la ONU, diciembre de 1974). Más tarde, las tesis de los referidos documentos fueron desarrolladas y concretadas en una serie de otros documentos de la ONU y de diversas organizaciones internacionales, en los cuales:

1) se reconocía la necesidad perentoria de afirmación en las relaciones económicas internacionales de los principios de igualdad y justicia, de eliminar las restricciones discriminatorias y de tomar en consideración los intereses específicos de los países liberados del dominio colonial, es decir, la necesidad de remodelar de raíz las relaciones económicas internacionales;

2) se determinaba la tarea de la redistribución estable y a largo plazo de los recursos acumulados y nuevos en el mundo a favor de los países en desarrollo;

3) se señalaba que las fuerzas ciegas del mercado no pueden, sin cierta regulación interestatal asegurar una distribución racional de recursos a nivel de la economía mundial, privando, en buena medida, a un numeroso grupo de países de ventajas que ofrece la división internacional del trabajo.

4) se destacaba la necesidad de elevar la responsabilidad y la solidaridad internacional de todos los Estados ante los problemas que frenan el progreso económico y social mundial.

En dichos documentos se trataba, en rigor, de cambiar de raíz la situación que los países en desarrollo tenían en la economía mundial, de incrementar su papel en los procesos económicos y políticos internacionales y de estimular su desarrollo socioeconómico acelerado.

La aprobación del programa del NOEI coincidió con la crisis económica de mediados de los años 70 y con su impacto extraordinariamente desfavorable en la economía de los países en desarrollo. Reflejó la situación económica y política cualitativamente nueva en el mundo, en primer lugar, la acrecida importancia de los países en desarrollo, la dinamización de su lucha contra el neocolonialismo, su mayor unidad y cohesión en la defensa de sus intereses. En esto fue impor-

tante el papel del apoyo a las reivindicaciones de los países en desarrollo por parte de los Estados socialistas en el clima político general relativamente favorable de distensión internacional.

¿Qué es el NOEI? ¿Cuáles son sus objetivos y las formas de lucha por su consecución, sus perspectivas reales? Formulemos el interrogante principal: ¿qué es lo que impide el establecimiento del NOEI?

OBJETIVOS DEL NOEI

Los objetivos del NOEI son muchos y variados. Unos son a largo plazo (por ejemplo, la creación de un mecanismo destinado a establecer relaciones económicas interestatales equitativas), otros son a corto plazo y radican en tomar medidas concretas en uno u otro ámbito. Con el correr del tiempo cambia la prioridad de ciertos objetivos, situándose en diferentes períodos en primer plano ya unos ya otros problemas.

En la primera etapa de la lucha por establecer el NOEI (años 70) se prestó una atención especialmente grande a la normalización del comercio de materias primas y a la financiación del desarrollo económico de los países independizados.

Todo el período posbélico, hasta principios de la década de los 70, se caracterizó por el incremento de la diferencia de precios de las materias primas exportadas de los países en desarrollo y los bienes industriales que éstos importaban. Ello conducía al crecimiento del intercambio no equivalente, a la extracción de los países en desarrollo de pingües y crecientes ganancias. Por lo tanto no es accidental que una de las exigencias más importantes del programa del NOEI fuera la de establecer precios equitativos de las materias primas y reducir las fuertes fluctuaciones de precios de las mismas.

Se trazó el Programa integrado para materias primas que en un principio incluía el objetivo de concertar 18 convenios internacionales sobre materias primas y alimentos más importantes, y estaba apuntalado por el "fondo común" para el financiamiento de las existencias de amortización. Sin embargo, a causa de los obstáculos, que levantaba Occidente, solo varios convenios de este tipo vieron la luz: sobre estaño, azúcar, café, cacao y caucho natural.

En materia de finanzas, en el marco de la lucha por el NOEI en los años 70 se planteaban el aumento de la afluencia

de recursos financieros a los países en desarrollo, la anulación de la deuda de los países menos desarrollados afectados en la mayor medida por la crisis de mediados de los años 70, a las instituciones estatales e interestatales, una prórroga de la amortización de los créditos privados, la reestructuración del sistema monetario. La realización de estas exigencias debía contribuir a mejorar la situación financiera de los países del Tercer Mundo.

¿Qué es lo que se alcanzó en este terreno en el decenio pasado? ¿Cuáles son los problemas que quedaron pendientes?

— Fue parcialmente satisfecha la exigencia de anular parte de la deuda de los países en desarrollo menos desarrollados a los acreedores estatales de Occidente.

— Se llegó a un acuerdo sobre la posibilidad de rectificar las condiciones en que a algunos países habían sido concedidos créditos.

— Ha aumentado la ayuda anual estatal, que en precios corrientes creció de 7,8 mil millones de dólares en 1971-1972 a 26 mil millones de dólares en 1981-1982. Dada la inflación (en precios de 1981), el monto de la asistencia por parte de las instituciones estatales creció de 18 a 27 mil millones de dólares. Respecto al PNB de los países capitalistas punteros, el cambio de su monto fue insignificante: desde 0,35% del PNB creció hasta 0,37%. La exigencia de aumentarlo hasta 1% del PNB y suprimir el carácter "atado" de los créditos no fue satisfecha.

— En el campo monetario, el avance hacia las demandas de los países en desarrollo era extraordinariamente lento. Las cuestiones más importantes, las de la formación de un sistema monetario mundial que se basara en el principio democrático de toma de decisiones y de control, en la participación universal; la reestructuración del mecanismo de distribución de los medios de liquidación internacionales en dirección a los objetivos adecuados a los objetivos del desenvolvimiento de los países en desarrollo y del comercio mundial (en particular, el ejercicio por SDR del papel de principal moneda de reserva y su distribución y emisión con motivo de la ayuda al desarrollo) no fueron resueltas.

Aunque en este dominio se alcanzaron ciertos éxitos, en total, eran de poca importancia y no pudieron aliviar la tensión en el terreno monetario-financiero entre los países en desarrollo y los Estados capitalistas industrializados.

Un importante campo independiente de lucha por establecer el NOEI desde un principio fue el problema de transfe-

rencia de tecnologías. Para los países en desarrollo, la tarea de superar el atraso tecnológico es primordial. En el empleo de los logros del progreso científico-técnico éstos quedan a la zaga en 50 veces respecto a los países industrializados, constituyendo sus científicos y técnicos solo 2% de su total en el mundo. En el programa de lucha por el NOEI se planteaba aumentar fuertemente la proporción de altas tecnologías concedidas a precios módicos, correspondientes a las tareas del desarrollo, la industrialización, la remodelación de la estructura del comercio exterior de los países en desarrollo. Como especial se planteaba la tarea de recompensa por la "fuga de cerebros" desde los países del Tercer Mundo. A la vez que la necesidad de aumentar el volumen de transferencia de tecnologías desde los Estados industrializados, se reconoció la de crear una base científica desarrollada propia con esfuerzos colectivos de los países en desarrollo: la organización de bancos especiales de información científico-técnica, de centros de desarrollo y transferencia de tecnologías, etc.

Importante elemento integrante del programa de lucha por el NOEI fue la exigencia de establecer un control eficaz de la actuación de las CTN. A este fin, en el cuadro de la ONU se recomendó elaborar el "código de la conducta" de las corporaciones transnacionales. A la elaboración de los distintos aspectos del código se dedicaron comités en el marco de ECOSOC, OIT y UNCTAD. La formulación de la mayoría de sus tesis fue encargada a una Comisión formada ex profeso para las corporaciones transnacionales.

Al elaborar el "código", los distintos organismos de la ONU estaban obligados a regirse por las resoluciones correspondientes de las sesiones de la Asamblea General (ante todo, por las de los períodos VI y VII de sesiones especiales) y por otros documentos aprobados por las mismas. En el Programa de acciones para establecer el Nuevo Orden Económico Internacional se señalaron los fines de elaborar y poner en práctica el "código de la conducta" internacional para las corporaciones transnacionales. Estos fines consistían en:

- prevenir la intromisión en los asuntos internos de los países donde aquéllas operan, y la colaboración de éstas con los regímenes racistas y las autoridades coloniales;

- regular su actividad en los países receptores para poner fin a la práctica restrictiva de negocios y para que esta actividad corresponda a los planes nacionales y los

objetivos del desenvolvimiento de los países en desarrollo, y contribuir, por ello, en la medida de la necesidad, a la revisión y el cambio de los convenios concertados con anterioridad;

- prestar ayuda, transferir tecnologías y la experiencia de gestión a los países en desarrollo en condiciones equitativas y favorables;

- regular la exportación de ganancias, obtenidas como resultado de su actividad, teniendo en cuenta los intereses legítimos de todas las partes interesadas;

- estimular la reinversión de sus ganancias en los países en desarrollo.

La comunidad internacional, en persona de sus representantes en la ONU, denunció la política neocolonialista de las CTN que violan la soberanía nacional de los países independizados e impiden su desarrollo político y económico independiente. Sin embargo, los países capitalistas desarrollados obstaculizan la puesta inmediata en práctica de relaciones interestatales de las recomendaciones de la Asamblea General de la ONU y tratan de tergiversar, en beneficio de las CTN, el espíritu y el contenido de aquéllas. Dichos países, actuando como abogados de los intereses del capital monopolista propio, expresan su disposición a reconocer solo aquellos documentos y convenios que están llamados a no restringir, sino reforzar sus posiciones en la economía capitalista mundial. Accedieron a participar en la elaboración del "código" con el único fin de lograr de los Estados en desarrollo, a cambio de la promesa de "conducta corporativa favorable", libertades más amplias para la actividad del capital extranjero en ellos. Al mismo tiempo, no asumieron ninguna obligación concreta, negándose obstinadamente a reconocer el principio de obligatoriedad jurídica del "código".

En los años 80 se registró cierta aproximación de las posiciones de los países capitalistas industrializados y los países en desarrollo en una serie de problemas concretos, sin embargo, en total, el "código" por ahora sigue sin aprobar.

Valorando el resultado general de la lucha por el NOEI en los años 70, se puede hacer constar que los países en desarrollo, aún registrándose determinados avances esperanzadores para el futuro en una serie de problemas de importancia, no lograron cambios radicales en el sistema de división capitalista internacional del trabajo ni de relaciones económicas internacionales.

En la década de los 80, se situaron en primer plano de la lucha por el NOEI problemas de la deuda financiera de los países en desarrollo y de una nueva ola de proteccionismo en los Estados capitalistas industrializados.

En el marco de la ONU se elaboró la "Estrategia Internacional de Desarrollo" para los años 80, que es un elemento integrante del programa de lucha por el NOEI. Estipulaba altas tasas de crecimiento de la producción industrial en los países en desarrollo: 9% anual en un decenio. Se proyectaba impulsar el desenvolvimiento en los países en desarrollo de las ramas avanzadas de la economía, crear en ellos ciclos tecnológicos de la producción, haciéndose énfasis en los aspectos sociales de las transformaciones realizadas. En el marco de la "Estrategia Internacional de Desarrollo" se dedica mucha atención a la realización de la concepción del "apoyo en fuerzas propias", destinada a debilitar la dependencia de los países en desarrollo de Occidente capitalista. Se puede lograrlo, en particular, mediante la creación de un Sistema global de preferencias comerciales entre los Estados en desarrollo, la cooperación en la transferencia de tecnologías, en los campos de seguro, monetario-financiero, de fortalecimiento de los vínculos con las organizaciones comerciales estatales, la creación de compañías de comercialización y empresas de producción multinacionales y el desarrollo de los procesos integracionistas regionales. Uno de los aspectos más importantes de la realización del NOEI siguen siendo las relaciones mutuas entre los países capitalistas industrializados y los países en desarrollo.

En la situación actual, para los países en desarrollo sigue siendo extraordinariamente agudo el problema de la deuda. En los años 80, la deuda continúa creciendo con rapidez, superando, a mediados de dicho período, el billón de dólares, lo que quiere decir que los países en desarrollo deben pagar en concepto de intereses hasta 70 mil millones de dólares anuales.

En una serie de casos se acordó cancelar el pago de la deuda en 10 ó 15 años. Los organismos gubernamentales de varios países capitalistas industrializados se comprometieron a pagar a los bancos privados parte de la deuda de los países en desarrollo. Se ha obtenido cierto éxito en las negociaciones sobre la afluencia de nuevos créditos a los referidos países.

El principio fundamental, por el que se rige Occidente, pasó a ser el de no permitir la unidad de acción de los

deudores, existiendo tal unidad entre los acreedores; el objetivo de este principio no radica en estabilizar la economía de los países del Tercer Mundo, sino en mantener el propio sistema de superexplotación neocolonial.

Se convirtió en un problema extraordinariamente grave en los años 80 la caída de los ingresos provenientes de las exportaciones de los países en desarrollo debido al descenso de los precios de sus mercancías tradicionales —materias primas— y a la acentuación del proteccionismo en los principales Estados capitalistas industrializados. El proteccionismo en los países de Occidente capitalista en la situación actual toma principalmente la forma de restricciones discriminatorias no tarifarias de la importación, como, por ejemplo, los convenios bilaterales de limitación “voluntaria” de las exportaciones, los cuales aparentando el acuerdo entre exportadores e importadores, se imponen, en realidad, a los países exportadores bajo la amenaza de aplicar sanciones restrictivas directas.

Una de las modalidades más importantes de neoproteccionismo contemporáneo es la práctica de concertación de convenios multilaterales sobre la limitación cuantitativa de las exportaciones. Un ejemplo típico es el comercio internacional de artículos textiles. Los convenios bilaterales y multilaterales sobre la “limitación voluntaria de las exportaciones” fueron sustituidos por un mecanismo nuevo por principio de protección del mercado, mecanismo basado en la participación en el Convenio internacional sobre el comercio de textil. A pesar de que como finalidad inicial de este convenio se declaraba la incentivación del comercio internacional de artículos textiles, en especial, el de los países en desarrollo, de hecho estaba encaminado a reducir las condiciones de importación de los mismos en los Estados capitalistas industrializados. EE.UU., en particular, redujo la tasa de incremento anual de importaciones en dependencia del tipo de producto hasta 1-6%, extendiéndose la limitación a más de 80% de la importación de artículos textiles. El convenio internacional sobre el comercio de textil resultó ser un instrumento eficaz de limitación de su importación a EE.UU. El volumen de su importación no supera en la actualidad 10% del volumen del mercado estadounidense de dichos artículos. Simultáneamente, dicho convenio favoreció el crecimiento de la rentabilidad de los productores nacionales y la reorganización estructural de la rama sobre la base del reequi-

pamiento técnico y el desalojamiento por grandes firmas de compañías pequeñas y medianas.

Uno de los importantes elementos de reglamentación de la política de comercio exterior actual de muchos de los países capitalistas industrializados es el Sistema general de preferencias a los países en desarrollo. En EE.UU., por ejemplo, las condiciones de acceso a dicho sistema incluyen: 1) la solicitud de uno u otro país en desarrollo; 2) la valoración del nivel de su desarrollo económico; 3) la aclaración de si extienden o no otros países capitalistas industrializados sus sistemas de preferencias al país de que se trate; 4) la determinación del grado de acceso de EE.UU. a los mercados y los recursos naturales de este país. Los países en desarrollo no tienen acceso a dicho sistema de preferencias: 1) si se trata de un "país comunista"; 2) si participa en los carteles mercantiles internacionales; 3) si concede facilidades más considerables a otros Estados capitalistas industrializados que EE.UU.; 4) si nacionaliza sin compensación las propiedades de las firmas y los ciudadanos estadounidenses o les causa otro daño material. Por otra parte, el gobierno de EE.UU. no extiende en ningún caso las preferencias al comercio de textil y confecciones, relojes, calzado, algunos artículos electrónicos, acero y una serie de otras mercancías.

Como puede verse, el Sistema general de preferencias de EE.UU. es no solo un instrumento de freno y de reglamentación de la importación de muchos tipos de artículos de los países en desarrollo, sino también un resorte de presión política sobre ellos. En los años 80, el gobierno de EE.UU. excluyó de la lista de los países que gozaban de preferencias, una serie de principales productores y exportadores de entre los países en desarrollo, así como algunos Estados, cuyo nivel del PNB per cápita supera cierta magnitud. Simultáneamente, se amplió el grupo de mercancías a las que no se extiende el Sistema general de preferencias.

El incremento de las tendencias neoproteccionistas en los países capitalistas industrializados movió a los Estados en desarrollo a concretar, en el marco de la lucha por el NOEI, el programa de sus demandas comerciales y económicas, promoviendo, entre otras, las siguientes proposiciones:

— frenar el incremento de las barreras comerciales en los países capitalistas industrializados sobre el principio de statu quo;

- prohibir nuevas restricciones proteccionistas de cualquier tipo;
- eliminar gradualmente las restricciones ya introducidas;
- ampliar los sistemas de preferencias generales para los países en desarrollo, reconociendo sin reserva que no deben tener carácter recíproco y discriminatorio;
- reconocer el derecho de los países en desarrollo a utilizar las restricciones del comercio exterior para fines de desenvolvimiento y mejoramiento del estado de la balanza de pagos.

La materialización, en los años 80, de las demandas comerciales y económicas de los países en desarrollo, lo mismo que la de todo el programa de lucha por el NOEI, enfrentó serias dificultades. Pero sigue sosteniéndose a distintos niveles y en diversas ramas. Una de las condiciones más importantes de su éxito es la superación de las discrepancias entre los propios Estados en desarrollo.

POSICION DE LOS PAISES SOCIALISTAS RESPECTO AL NOEI

La posición de los países socialistas respecto a la lucha de liberación nacional sigue siendo invariable desde la formación del primer Estado socialista. Como una de las tareas muy importantes de la política exterior de la URSS ya en los años 20 se promovió la de apoyar el movimiento de liberación nacional en las colonias y las semicolonias.

En posguerra, los países socialistas siempre han apoyado la justa lucha de los pueblos de los países del Tercer Mundo por una verdadera liberación nacional. También ahora actúan desde posiciones del apoyo a las demandas de los Estados en desarrollo relacionadas, en particular, con el establecimiento del NOEI. Sin embargo, respaldando en lo principal y fundamental, las demandas de establecer el NOEI, los países socialistas llaman la atención sobre cierta inconsecuencia del propio programa del NOEI:

primero, el cumplimiento del programa del NOEI es posible solo en condiciones de fortalecimiento de la paz, debilitamiento de la carrera armamentista, creación de una atmósfera de una verdadera confianza entre países y pueblos. Entre tanto, esta tesis no quedó reflejada debidamente en la posición de los países en desarrollo respecto al NOEI. A pesar de esto el estado de cosas en este campo va

cambiando poco a poco, lo cual fue demostrado por la Conferencia internacional para la interrelación entre el desarme y el desarrollo (1987), donde casi todos los países del mundo (menos EE.UU. y algunos aliados suyos) coincidieron en que la carrera armamentista es un serio obstáculo que impide la solución de los problemas globales de nuestra época y la organización, con estos fines, de una amplia cooperación internacional. La solución del problema de la ayuda al desarrollo es frenada no solo por el despilfarrero de recursos para fines militares, sino también por la desconfianza existente en las relaciones entre Estados y por sanciones, boicoteos y medidas discriminatorias que toma Occidente capitalista contra una serie de países en desarrollo. Los medios, ahorrados gracias a la reducción de los presupuestos militares en la situación del alivio de la tirantez internacional, podrían ser invertidos en fines de desarrollo. Por otra parte, en los propios países en desarrollo, si se cesara la carrera armamentista, serían liberados cuantiosos medios;

segundo, una serie de demandas de los países en desarrollo en cuanto al establecimiento del NOEI están dirigidas en igual medida, a los países capitalistas industrializados y a los socialistas sin que se tengan en cuenta las diferencias cardinales existentes en sus sistemas internos y su papel histórico respecto a los países en desarrollo. Entre tanto, los países socialistas no asumen la responsabilidad histórica por el atraso económico de los países en desarrollo por ser éste preferentemente el resultado del saqueo colonial. Los países socialistas no solo no explotaban anteriormente ni explotan ahora a ningún país en desarrollo, sino que, al contrario, asientan sus relaciones con ellos en la igualdad, la no discriminación y el beneficio recíproco. Los países socialistas nada tienen que ver con las duras consecuencias, generadas por las crisis y conmociones económicas, monetario-financieras y otras, manifestación de anarquía de la producción en el mundo capitalista.

Tercero, en los documentos sobre el NOEI, los cambios que se proponen se reducen preferentemente a los vínculos económicos exteriores, mientras que un verdadero desarrollo nacional a largo plazo puede realizarse solo sobre la base de transformaciones internas profundas.

Para contribuir a la superación del subdesarrollo, los países socialistas, en el marco de la ONU, propusieron un programa de desarrollo de la cooperación multifacé-

tica con los Estados en desarrollo. El referido programa incluye:

- la ayuda al fortalecimiento de las posiciones de los sectores público y cooperativo de dichos países con miras a lograr resultados óptimos de la política económica, movilizar y aprovechar recursos internos y exteriores en interés de la inmensa mayoría de su población;

- la ayuda al desarrollo integral, balanceado, del potencial económico de los países en desarrollo, en primer lugar, de su sector productivo;

- la ayuda, sobre una base mutuamente beneficiosa, a la explotación de los recursos naturales nacionales en condiciones que aseguren una verdadera soberanía de cada Estado;

- desarrollo de la cooperación en materia de planificación;

- apoyo a los países en desarrollo en la creación y el fortalecimiento de su potencial científico-técnico.

Para lograr estos fines, la Unión Soviética expresó su disposición a:

- ampliar la práctica de concertación de acuerdos y programas intergubernamentales a largo plazo (para 10 ó 15 años) que abarquen la cooperación comercial, industrial y científico-técnica;

- aunar los esfuerzos con los países en desarrollo interesados en buscar soluciones integrales de tareas a largo plazo de su desarrollo socioeconómico;

- estimular las compras de bienes industriales en los países en desarrollo; prever en los contratos, siempre y cuando sea posible, suministros de mercancías pagándolas con créditos otorgados con anterioridad.

- impulsar la cooperación en materia de organización científica del trabajo, estadística e información productiva;

- incrementar la ayuda a la preparación de cuadros locales, perfeccionar distintas formas de cooperación científico-técnica.

Los Estados socialistas están llevando a la práctica el programa de ayuda al desarrollo de los países independizados. Mientras que en los años 80, EE.UU. concedió en concepto de ayuda económica un poco más de 0,2% del PNB, la asistencia económica de la URSS, calculada sobre la base de dicho indicador, constituía 1,3%. La URSS no cobra ningún arancel de las importaciones de los países en desarrollo. De 1970 a 1985, el comercio exterior con

ellos aumentó en más de 500%. En dichos países se construyeron y se pusieron en explotación con asistencia de la URSS más de 2 mil empresas e instalaciones. También otros países socialistas prestan ayuda en volúmenes crecientes al desenvolvimiento de los países del Tercer Mundo.

COOPERACION DE LOS PAISES SOCIALISTAS Y LOS EN DESARROLLO

El carácter de las relaciones entre los propios países socialistas y entre éstos y los Estados capitalistas pone un sello cada vez más profundo en las relaciones dentro del sistema capitalista de la economía. En primer lugar, esto se refiere a los países en desarrollo que ocupan un lugar especial en dicho sistema.

Las relaciones económicas entre los Estados socialistas y los en desarrollo se fundan sobre el principio de coexistencia pacífica de Estados con diferente régimen socio-económico, distinguiéndose de modo radical de las relaciones no equitativas impuestas a los países en desarrollo por el sistema de la economía capitalista mundial. El crecimiento del poderío económico del socialismo en posguerra, la formación y el rápido progreso del sistema socialista y del mercado socialista mundiales crearon una sólida base para la cooperación económica entre los países socialistas y los en desarrollo.

Las relaciones económicas de los países socialistas y los en desarrollo se fundan en la identidad de intereses cardinales del socialismo mundial y del movimiento de liberación nacional; sus intereses coinciden en cuestiones como la lucha por la paz, contra la imposición en las relaciones económicas internacionales, por las condiciones óptimas para el progreso socioeconómico y la cooperación mutuamente beneficiosa.

Entre los países socialistas y los en desarrollo se forma una nueva modalidad de división internacional del trabajo, cuyos rasgos fundamentales son: el beneficio mutuo, la ayuda a la superación del abismo económico entre los países altamente desarrollados y subdesarrollados, el respeto a la soberanía, la no injerencia en los asuntos internos de otros países, la plena igualdad de las partes, la no admisión de que las ventajas que ofrece la cooperación se concentren injustificadamente en una de las partes.

En el curso de la realización de la línea de principio de cooperación mutuamente beneficiosa, los Estados socialis-

tas no pueden dejar de tomar en consideración la extrema heterogeneidad de los países en desarrollo, la etapa de transición por que atraviesan sus instituciones y la diferenciación que tiene lugar y que proseguirá en adelante de los países en desarrollo.

Respecto a los países de orientación socialista se manifiesta en un grado mucho mayor el factor deber internacional de los países socialistas en lo que se refiere a contribuir a la superación de su subdesarrollo. La especificidad de su cooperación consiste en su incorporación más variada y planificada a la división socialista internacional del trabajo, en la superación acelerada de sus escalones inferiores y en el paso a formas maduras de cooperación.

En las relaciones con los países, que han alcanzado cierto grado de desarrollo capitalista y que continúan avanzando siguiendo la vía capitalista, prevalece más el motivo de la ventaja directa, que fortalece las dos partes en lo económico y crea una reserva complementaria de resistencia en la lucha contra el imperialismo. El desarrollo exitoso de los vínculos económicos recíprocamente ventajosos es en este sentido el argumento más convincente a favor del paso a formas más altas de cooperación.

Los Estados socialistas procuran desarrollar con todos los países del Tercer Mundo relaciones económicas y científico-técnicas sobre una base a largo plazo, estable y mutuamente beneficiosa, observando rigurosamente la igualdad de derechos y la no intromisión en los asuntos internos, dando muestras de comprensión y respeto a las tradiciones nacionales e históricas de los países en desarrollo.

Las relaciones económicas exteriores de los países socialistas y los en desarrollo se manifiestan en la diversificación del comercio exterior, en la cooperación científico-técnica, la especialización y la cooperación productiva, el otorgamiento de créditos con facilidades de pago, la preparación de obreros y profesionales nacionales, etc. Todas estas formas de cooperación económica entre ellos están encaminadas a desarrollar sus fuerzas productivas y fortalecer la independencia económica.

El comercio exterior con la mayoría de los países en desarrollo se realiza sobre la base de los acuerdos comerciales y de pago, muchos de los cuales se concertan a largo plazo. Dichos acuerdos comerciales permiten, en una serie de casos, planificar los volúmenes de exportaciones, tomar en cuenta las obligaciones existentes en

cuanto a los créditos y los plazos de su cancelación, regular la balanza comercial y son, diríase, la garantía del desarrollo estable del comercio.

A mediados de los años 80, por ejemplo, la URSS tenía relaciones comerciales con 90 países de Asia, África y América Latina, con la particularidad de que en la exportación soviética 90% eran bienes de destinación productiva: máquinas herramienta, equipos, automóviles. Por muchos parámetros y seguridad, muchos tipos de equipos, que suministra la URSS, no solo no ceden, sino que superan el nivel mundial. Así lo evidencian la explotación exitosa del complejo siderúrgico de Bhilai, en India, del complejo hidroenergético de Asuán del Nilo y del complejo del Eufrates en Siria, el funcionamiento muy productivo de los equipos perforadores soviéticos en Argelia y Libia.

Los países en desarrollo suministran a su vez a la URSS sus mercancías tradicionales. Gracias a estas compras, la economía soviética cubre sus demandas crecientes de mercancías como cacao, café, yute, té, caucho natural, especias y muchas otras cosas.

Entre numerosas formas de relaciones económicas con los países en desarrollo se ha difundido ampliamente la cooperación económica y científico-técnica. La URSS tiene convenios sobre la cooperación económica y técnica con más de 60 Estados en desarrollo. Los países socialistas coadyuvan a la industrialización de los países en desarrollo sobre la base de la técnica moderna: con su asistencia se crean empresas e instalaciones industriales, energéticas, agrícolas, de transporte, que con frecuencia son las principales en su rama. Todas ellas pertenecen al sector público de dichos países. Con la asistencia de los Estados socialistas, toda una serie de países en desarrollo echaron sólidos cimientos de su electroenergética (se construyen grandes centrales hidráulicas y térmicas, se tienden redes eléctricas) y de una serie de otras ramas de la industria pesada. Además de contribuir al desarrollo de la industria nacional, los países socialistas coadyuvan también a la explotación de sus recursos nacionales, a la modernización de la producción agrícola, la creación de la infraestructura y a la formación de obreros y especialistas propios.

Diversificando y profundizando la cooperación económica exterior, los Estados miembros del CAME coadyuvan

notablemente a la lucha de los pueblos de los países en desarrollo por su independencia económica, el progreso y la paz.

La cooperación entre los países socialistas y los en desarrollo adquiere un carácter cada vez más flexible y dinámico. La asistencia creciente en la construcción de instalaciones industriales y energéticas, el desarrollo del transporte, la mecanización de la agricultura y el riego de las tierras, la exploración de materias primas minerales y combustible, la formación de obreros y especialistas nacionales y en otras ramas contribuye a incorporar a la producción las riquezas naturales y aumentar los recursos mercantiles en dichos países, al devenir y al desarrollo de su economía nacional, al avance por el camino de la independencia y el progreso.

Conclusiones

La ayuda exterior al desarrollo representa, en su parte fundamental, el desplazamiento del extranjero de toda clase de recursos (materiales, financieros y otros), el cual se realiza por conductos particulares y estatales.

Uno de los instrumentos más importantes de transferencia de capitales privados y otros recursos a los países en desarrollo son las corporaciones transnacionales y los bancos transnacionales. Su influencia en el desarrollo de los Estados del Tercer Mundo es intrínsecamente contradictoria, por cuanto el motivo principal de su actividad en ellos es el afán de máximos beneficios, mientras que la ayuda al desarrollo es para ellos un resultado secundario de su política económica. Los objetivos de las CTN y los BTN de autoenriquecerse en muchos casos contradicen los objetivos y las prioridades del desarrollo nacional de los Estados independizados. Como resultado del reforzamiento de sus posiciones en la economía de dichos países, el desarrollo socioeconómico se deforma, supeditándose a los intereses del capital monopolista de los Estados capitalistas industrializados. Su dependencia de éstos, lejos de disminuir, crece aún más, como también se recrudece su explotación externa.

Otro conducto de ayuda para el desarrollo —la que prestan los departamentos estatales de distintos países, instituciones financiero-crediticias internacionales y organizaciones especializadas de la ONU— tiene menos efectos nega-

tivos que la prestación de ayuda por el capital privado. Sin embargo, cuando la ayuda tiene carácter "atado", va acompañada de la imposición de demandas que restringen la soberanía y perjudican los intereses de un país, baja sustancialmente su aporte positivo al desarrollo. Es óptima la ayuda estatal e interestatal que tiene carácter no "atado", no discriminatorio y es distribuida bajo control democrático de la comunidad internacional.

La asistencia exterior al desarrollo puede y debe ser aumentada sustancialmente. A esto debe contribuir la realización del programa de establecimiento del Nuevo Orden Económico Internacional. El programa del NOEI es multifacético y a largo plazo. Sin embargo, algunos elementos suyos pueden hacerse realidad ya en breve. El principal obstáculo en el camino de su realización es la oposición por parte de los Estados capitalistas punteros. Tarea esencialísima de la comunidad internacional es contribuir a la puesta en práctica lo antes posible del programa del NOEI.

Nociones básicas del capítulo:

Ayuda para el desarrollo
Monopolio transnacional
Banco transnacional
Exportación de capital público
Nuevo Orden Económico Internacional

Preguntas y ejercicios de autocontrol

1. ¿Qué significa el término "ayuda al desarrollo"? ¿Quién y de qué modo puede prestarla?
2. ¿Cuál es la influencia de las CTN y los BTN en el desarrollo de los Estados independizados?
3. ¿Por qué conductos y en qué dominio se presta ayuda estatal al desarrollo? ¿Cuáles son sus posibles fuentes?
4. ¿Qué representa el programa de lucha por el Nuevo Orden Económico Internacional?
5. Utilizando documentos oficiales de la ONU y de sus organismos especializados, correspondientes a estos últimos años, haga un resumen sobre el tema: "Éxitos y perspectivas de lucha por el NOEI".
6. Organice el "juego", intentando presentar en su

grupo una reunión en una de las instituciones de la ONU: UNCTAD, BIRF, FMI, OIT, la Comisión para las corporaciones transnacionales, para los problemas correspondientes de ayuda al desarrollo. Discuta, además, las proposiciones y argumentos fundamentales expuestos por delegaciones de distintos grupos de países.

BREVE VOCABULARIO DE TERMINOS

Acción, título que acredita la aportación de cierta cantidad al capital de la sociedad anónima y que da a su tenedor el derecho a obtener dividendos de los beneficios de dicha sociedad.

Atraso económico, subdesarrollo económico general de uno u otro país.

Bancos, instituciones crediticio-financieras, que realizan operaciones de concentración en sus cuentas de los medios monetarios temporalmente libres y de su otorgamiento como préstamo.

Capital, valor que mediante la explotación de la fuerza de trabajo asalariada rinde plusvalía, crece por sí mismo. El capital expresa las relaciones de producción entre la clase de los capitalistas, que posee los medios de producción, y la clase obrera, privada de ellos y obligada, por tanto, a vivir vendiendo su fuerza de trabajo a los capitalistas, enriquecerles con su trabajo.

Capital constante, parte del capital anticipada para comprar medios de producción y que en el proceso de producción cambia su valor.

Capital financiero, capital industrial monopolista fusionado con el capital monopolista bancario.

Capital industrial, capital que funciona en la esfera de la producción material: la industria, la agricultura, la construcción, el transporte, etc.

Capital variable, parte del capital que el empresario anticipa para comprar fuerza de trabajo.

Colectivización, agrupación de las haciendas campesinas individuales sobre una base voluntaria para constituir cooperativas agrícolas.

Colonialismo, política de los Estados capitalistas económicamente desarrollados encaminada al sojuzgamiento político y la explotación económica de los pueblos de los países atrasados en lo económico.

Comercio exterior, comercio de un país concreto con otros Estados que consta de la importación y la exportación de mercancías y servicios.

Competencia, lucha entre los productores privados por condiciones más ventajosas de producción y comercialización de mercancías, por obtener la máxima ganancia.

Complejo militar-industrial, alianza de los monopolios militar-industriales, la camarilla militar, los partidos y organizaciones reaccionarios que se pronuncian conjuntamente por la carrera de los armamentos.

Crecimiento económico, desarrollo de las fuerzas productivas en el país que se caracteriza por la tasa de crecimiento del Producto Nacional Bruto, la renta nacional, el nivel de vida de la población y otros índices.

Crisis económica de superproducción, fase del ciclo capitalista que se caracteriza por la superproducción de mercancías, el desempleo masivo y un brusco empeoramiento de la situación de los trabajadores.

Cuota de ganancia bajo el capitalismo es la relación de la plusvalía respecto de todo el capital anticipado, expresada en porcentaje. Es un indicador muy importante que caracteriza la rentabilidad de la empresa capitalista.

Cuota de plusvalía, grado de incremento del capital variable. Se define como relación entre la plusvalía y el capital variable, expresada en porcentaje, o como relación entre el tiempo de trabajo adicional y el necesario.

Cuota media de ganancia bajo el capitalismo, igual ganancia sobre iguales capitales en diversas ramas, independientemente de la diferencia de su estructura orgánica.

Desempleo, fenómeno inherente orgánicamente al régimen capitalista, bajo el cual parte de los trabajadores no pueden encontrar un empleo, formando un contingente de reserva de trabajadores.

Desigualdad económica de las naciones, diferencia sustancial en el grado de desarrollo de las fuerzas pro-

ductivas y en el nivel de vida de la población de los diferentes países.

Dinero, mercancía especial, cuya función principal es el cumplimiento del papel de equivalente universal que expresa el valor de las demás mercancías por las cuales se cambia.

Divisa, unidad monetaria de un país; masa monetaria de un Estado extranjero aprovechada en diversas operaciones internacionales.

Economía, conjunto históricamente determinado de relaciones de producción; base económica de la sociedad.

Economía capitalista mundial, parte de la economía mundial que se caracteriza por la anarquía y la extrema desigualdad del desarrollo de sus distintas partes integrantes, por la división de los países en ricos y pobres.

Economía mundial, conjunto de las economías nacionales de todos los países, unidas por la división internacional del trabajo y por el sistema de relaciones económicas internacionales.

Eficacia de la producción social, indicador económico muy importante que caracteriza la correlación de los resultados económicos, obtenidos por la sociedad, y los gastos hechos; refleja el nivel de desarrollo y de organización racional de la economía nacional.

Estrategia de desarrollo, conjunto de medidas encaminadas a superar la desigualdad económica y el atraso económico.

Explotación del hombre por el hombre, apropiación gratuita por los propietarios de los medios de producción de los productos del plus trabajo y, en ocasiones, también de una parte del trabajo necesario de los productores directos.

Exportación de capital, colocación de capital en el exterior con el fin de obtener sistemáticamente allí la plusvalía y/o diversas ventajas y privilegios económicos y políticos.

Fuerza de trabajo, capacidad de trabajar de la persona, conjunto de fuerzas físicas e intelectuales de que dispone y utiliza en el proceso de producción.

Fuerzas productivas, conjunto de medios de producción y de trabajadores que poseen conocimientos, experiencia

productiva, hábitos de trabajo y ponen en acción los medios de producción.

Imperialismo, capitalismo monopolista, su fase superior y última de desarrollo.

Industrialización, asentamiento de la economía del país preferentemente sobre principios de desarrollo industrial, condición necesaria de superación del atraso económico.

Inflación, sobresaturación de los conductos de circulación monetaria con la masa de papel moneda, superflua en comparación con las necesidades del comercio, que lleva a la devaluación del dinero.

Intercambio, intercambio mutuo entre las personas de su actividad o enajenación recíproca de los productos de trabajo sobre una base equivalente o no equivalente.

Intereses económicos, móviles objetivos de la actividad de los hombres que expresan la ligazón entre la situación de los trabajadores en el sistema de producción y sus demandas materiales.

Mercancía, producto del trabajo, destinado a satisfacer una necesidad del hombre y que no se produce para el consumo propio, sino para la venta.

Monopolio capitalista, gran compañía capitalista (agrupación de compañías) que controla una gran parte de la producción y/o de la comercialización de uno u otro producto con el fin de obtener una elevada ganancia de monopolio.

Neocolonialismo, conjunto de medios económicos, políticos, militares e ideológicos a que los países capitalistas industrializados recurren para retener en la esfera de su influencia a los países (antiguas colonias y semicolonias) que han conquistado la independencia estatal.

Oligarquía financiera, reducido grupo de grandes capitalistas que poseen monopolios industriales y bancarios y que de hecho ejercen el dominio económico y político en los más importantes Estados capitalistas industrializados.

Paquete de control de acciones, cantidad de acciones que asegura a su tenedor un control eficaz de la actividad de la sociedad anónima.

Plusproducto, conjunto de bienes materiales, creados por los trabajadores por encima del producto necesario.

Plusvalía, valor, creado por el trabajo no remunerado del obrero asalariado por encima del valor de su fuerza de trabajo y apropiado gratuitamente por el capitalista.

Precio de monopolio, forma de precio de mercado que los monopolios establecen por encima o por debajo del precio de producción o el valor de la mercancía y que asegura la obtención de la ganancia monopólica o de otras ventajas.

Precio de producción, precio de la mercancía en la economía capitalista basado en los gastos de producción y la ganancia media; forma metamorfoseada del valor de la mercancía.

Producción, componente esencialísimo del proceso de reproducción relacionado con la creación de bienes materiales.

Productividad del trabajo, eficacia de la actividad laboral de las personas determinada por la cantidad de tiempo invertido en la fabricación de unidad de producto o por la cantidad de éste, producida en unidad de tiempo.

Producto global, índice que caracteriza en dinero el volumen total de producción material de distintas empresas, ramas y de la economía del país en conjunto.

Producto social global, suma de bienes materiales producidos en la sociedad en cierto tiempo (corrientemente en un año).

Propiedad, relaciones que los hombres establecen entre sí en el terreno de la apropiación de los medios de producción y los bienes materiales que se crean mediante éstos.

Propiedad monopolista estatal, forma de propiedad burguesa en los países capitalistas industrializados, cuando el propietario de los medios de producción total o parcial es el Estado burgués, "capitalista colectivo".

Propiedad personal, propiedad de las personas de los bienes materiales que pasan al consumo personal. La propiedad personal de las clases explotadoras es una variedad de la propiedad privada.

Propiedad privada, forma de propiedad cuando los medios de producción y los productos del trabajo pertenecen a particulares.

Relaciones de producción, conjunto de relaciones sociales que se establecen entre personas independientemente de su conciencia y su voluntad en el proceso de producción, distribución, intercambio y consumo de bienes materiales. Las relaciones de producción se basan en las relaciones de propiedad de los medios de producción.

Renta, ganancia que rinde con regularidad el capital, la tierra y otra propiedad y que no proviene de una actividad empresarial.

Renta de la tierra, parte del plusproducto creada por productores directos y que es apropiada por los propietarios de la tierra.

Renta nacional, valor creado de nuevo: parte del valor del producto social global que queda después de descontados los medios de producción gastados en un determinado período (corrientemente en un año).

Reproducción social, repetición permanente, renovación continua del proceso de producción que incluye la reproducción de bienes materiales (o el producto social en conjunto), la fuerza de trabajo y las relaciones de producción dominantes.

Revolución cultural, superación del analfabetismo de masas y del atraso cultural general, fuerte ascenso del nivel de instrucción general de la población, formación de un vasto sector de intelectuales, fieles a los intereses nacionales.

Rotación del capital industrial, proceso de continuo movimiento de capital a través de las esferas de producción y circulación, movimiento que asegura la producción de plusvalía y la reproducción de capital.

Sector de servicios, conjunto de ramas de la economía y tipos de actividad que prestan servicios de carácter material y no material.

Sociedad anónima, modalidad de organización de grandes empresas, cuyo capital se forma mediante la venta de acciones.

Superpoblación relativa, excedente relativo de población trabajadora en comparación con la demanda de mano de obra.

Trabajo asalariado, trabajo de los obreros de la producción capitalista, privados de los medios de produc-

ción y obligados a vender a los capitalistas su fuerza de trabajo.

Trabajo socialmente necesario, trabajo invertido en la fabricación de una mercancía existiendo condiciones de producción socialmente normales, es decir, el nivel medio de la maquinaria, la intensidad media del trabajo y la calificación media de los trabajadores de las empresas que fabrican la masa fundamental de determinado producto. El trabajo socialmente necesario determina la magnitud del valor de una mercancía.

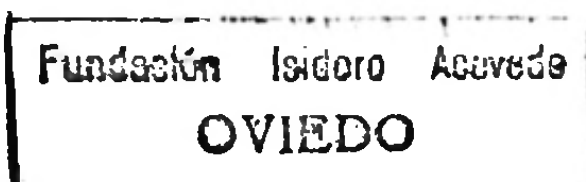
Valor, trabajo social de productores materializado en la mercancía.

Valor de uso, utilidad de una cosa, su capacidad para satisfacer cualquiera necesidad de la persona; de la sociedad.

Índice

Introducción	3
Sección I. Teoría del desarrollo: origen y fuentes principales de desigualdad económica en el mundo	7
Capítulo 1. "Economía del desarrollo": caracterización general	8
§1. Concepciones básicas del desarrollo	8
§2. Modificaciones modernas de las teorías del desarrollismo	30
Capítulo 2. La teoría del desarrollo: orígenes de la desigualdad económica del mundo contemporáneo	48
§1. Surgimiento de la desigualdad económica en el mundo antiguo	49
§2. La desigualdad económica en la Edad Media	60
Capítulo 3. La teoría del desarrollo: los factores internos de la desigualdad económica	69
§1. Las leyes económicas en que se basa la desigualdad económica	69
§2. Los factores nacionales internos que frenan el desarrollo	83
Capítulo 4. La teoría del desarrollo: los factores externos de la desigualdad económica	94
§1. La desigualdad del desarrollo de los países, ley del capitalismo mundial	95
§2. Sistema de opresión colonial y neocolonial, factor de desigualdad económica de los países	103
Sección II. El modelo occidental de desarrollo económico	118
Capítulo 5. El mecanismo básico de desarrollo de la economía capitalista	120
§1. Estímulos internos del crecimiento	120
§2. Teorías del crecimiento económico	130
Capítulo 6. Factores de crecimiento económico al micronivel	156
§1. Las corporaciones y su papel en el desarrollo económico	157
§2. Corporaciones-monopolios	172
Capítulo 7. Factores de crecimiento económico analizados al macronivel	185
§1. Mecanismo de reproducción ampliada	185
§2. El papel y el lugar del Estado burgués en el proceso de crecimiento económico	194

Capítulo 8. Contradicciones del desarrollo económico y social de la sociedad burguesa	202
§1. Contradicciones económicas del capitalismo	202
§2. Crecimiento de la irracionalidad económica y de los antagonismos sociales	211
Sección III. Superación del atraso económico y de la desigualdad de las naciones	220
Capítulo 9. Factores básicos de desenvolvimiento de la economía de los países en desarrollo	221
Capítulo 10. Superación del atraso económico y los factores externos de crecimiento	244
§1. Las CTN y los BTN y el problema de superación del subdesarrollo	244
§2. El papel de los manantiales estatales y interestatales de medios en la economía de los países en desarrollo	261
§3. El Nuevo Orden Económico Internacional (NOEI)	265
Breve vocabulario de términos	283



AL LECTOR

La Editorial le quedará muy reconocida si le comunica usted su opinión acerca del libro que le ofrecemos, así como de su traducción, presentación e impresión. Le agradeceremos también cualquier otra sugerencia.

Nuestra dirección:
Editorial Progreso
Zúbovski bulvar. 17
Moscú, URSS

EDITORIAL PROGRESO

APARECERA

Relaciones económicas internacionales.
(La serie *Biblioteca del estudiante.*)
13 X 20 cm, 358 págs., (1-70), en rústica.
Aparecerá en el segundo trimestre.

En este libro se trata de cómo el aumento de la inestabilidad interior del capitalismo se ha reflejado en el desarrollo de las relaciones económicas internacionales. Los autores analizan la historia de la formación de la economía mundial y las principales tendencias de su desarrollo. Otros temas de los que se trata en el libro son el lugar que corresponde a los países en desarrollo en la economía capitalista mundial, su lucha por un nuevo orden económico internacional, la rivalidad económica de los dos sistemas mundiales.

El libro está destinado a los estudiantes.

EDITORIAL PROGRESO

APARECERA

Abalkin L., Medvédev V.,
Ozheréliev O. *Economía Política.*
(La serie *Material didáctico sobre las ciencias sociales.*)

El presente manual es el primer intento de exponer el curso de Economía Política a partir de las exigencias de la *perestroika* y de la nueva mentalidad política. Los autores han tratado de evitar frases estereotipadas, nociones y esquemas tradicionales.

La obra se caracteriza por su estructura dinámica y lógica, así como por una estrecha relación de las nociones, categorías y leyes económicas examinadas con la realidad económica, la política económica y la práctica de gestión económica.

Los problemas generales de la teoría económica se examinan a partir de la concepción de la civilización humana como un sistema único e íntegro que se desarrolla sobre la base del progreso de la producción social, de la técnica, la ciencia y la cultura, del mismo hombre y de todas las formas de su actividad.

El libro contiene muchos gráficos, las tesis y conclusiones más importantes se destacan especialmente, lo que facilita la asimilación del material.

Escrito por un equipo de conocidos economistas soviéticos, el manual se destina no sólo a los estudiantes de las universidades, sino también al lector masivo interesado por las cuestiones de la teoría económica.

EDITORIAL PROGRESO

APARECERA

Guétmanova A., Panov M., Petrov V.
Lógica: en forma simple sobre lo complejo.
Diccionario. Con ilustraciones.

El presente vocabulario les hará conocer las operaciones y conceptos más generales de la lógica como una de las ciencias filosóficas y les enseñará a razonar lógicamente. ¿Cómo plantear el problema y construir la demostración? ¿Es posible evitar paradojas lógicas? ¿Qué papel desempeña la lógica en la creación de las calculadoras electrónicas? ¿Cómo concepciones matemáticas influyen en el desarrollo de la lógica moderna? Las respuestas que la guía da a estos interrogantes les ayudarán a aprender la cultura del pensamiento lógico. Sin embargo, la verdadera cultura lógica es imposible sin el conocimiento de la historia de dicha ciencia. La historia de la lógica expuesta en el vocabulario demuestra el valor heurístico de las ideas elaboradas por los sabios antiguos y medievales, los pensadores de la Epoca Moderna, los lógicos y filósofos del siglo XIX y comienzos del siglo XX.

Los filósofos soviéticos, autores de esta guía, la han destinado al lector masivo. El índice temático que concluye el vocabulario será muy útil para los principiantes en la lógica.

БУЗУЕВ Александр Владимирович
ЭКОНОМИЧЕСКОЕ НЕРАВЕНСТВО НАЦИЙ

на испанском языке

Серия "Библиотека студента"

Учебное пособие

Редактор русского текста С. Г. Х о л о д
Редактор испанского текста В. К. Н а с о н о в
Художник В. Ю. Н о в и к о в
Художественный редактор С. В. К р а с о в с к и й
Технический редактор Н. И. К а с а т к и н а
Корректор Т. С. М а х о

ИБ № 18123

Сдано в набор 06.02.90. Подписано в печать 10.09.90.
Формат 84x108 1/32. Бумага офсетная № 1. Гарнитура тип таймс.

Печать офсетная. Условн. печ. л. 15,54. Усл. кр.-отт. 16,38.

Уч.-изд. л. 18,00. Тираж 7795 экз. Заказ № 01209.

Цена 1 р. 30 к. Изд. № 46400

Ордена Трудового Красного Знамени издательство "Прогресс" Государственного комитета СССР по печати. 119847, ГСП, Москва, Зубовский бульвар, 17.

Ордена Трудового Красного Знамени Московская типография № 7 "Искра революции" Союзполиграфпрома Государственного комитета СССР по печати. 103001, Москва, Трехпрудный пер., 9.





BIBLIOTECA DEL ESTUDIANTE

ALEXANDR BUZÚEV

LA
DESIGUALDAD
ECONÓMICA
DE LAS
NACIONES

E